



HÖGSKOLAN  
I HALMSTAD

Bygg- och fastighetsekonomprogrammet 180hp

KANDIDATUPPSATS



Riskhantering vid kreditbedömning för  
kommersiella fastigheter

-en studie inom banksektorn

Sara Andersson och Nora Carlsson

Företagskonomi 15hp

Halmstad 2016-05-24

## Förord

---

Vi vill börja med att rikta ett hjärtligt tack till vår handledare, Titti Eliasson för värdefull konstruktiv kritik och god vägledning genom hela vår uppsats. Vi vill även tacka Eva Berggren, vår examinerator för tänkvärda och goda råd. Tack till våra opponenter som kommit med goda tankar och åsikter under samtliga seminarium.

Vi vill rikta ett stort tack till våra respondenter, Katrin Mählqvist på Handelsbanken, Bo Nordling på Nordea, Mats Bluckert och Rickard Karlsson på SEB samt Niclas Frostelind på Swedbank för att de tog sig tid att besvara våra frågor på ett utförligt sätt och delade med sig av värdefulla erfarenheter.

Slutligen vill vi tack våra familjer för ett ovärderligt stöd.

Högskolan i Halmstad 2016

Sara Andersson

Nora Carlsson

## Sammanfattning

---

Ett banklån är den främsta resursen för att tillgodose ett kapitalbehov och finansiera en investering för ett företag. En kreditgivning är alltid förenad med en risk och bankernas största risk är kreditförluster. Under de senaste åren har kreditförlusterna ökat för några av bankerna och enligt Finansinspektion avser en stor del av kreditförlusterna krediter till kommersiella fastigheter. Riskerna vid kreditgivning delas in i kreditrisker, likviditetsrisker och marknadsrisker. Genom att kreditgivaren identifierar de risker som en kredit är förenad med kan bankerna undvika en kreditförlust i framtiden.

Syftet med vår uppsats är att ta reda på hur Sveriges storbanker arbetar med riskhantering vid initial kreditbedömning och riskbedömning under den löpande kredittiden. Vi har även valt att undersöka hur bankerna går till väga vid fastställandet av ett värde av den fastighet som ska belånas. Uppsatsen bygger på en kvalitativ undersökning där vi har använt oss av en semistrukturerad intervju där representanter från de fyra storbanker i Sverige; Handelsbanken, Nordea, SEB och Swedbank.

Resultaten visar att bankerna identifierar och hanterar risker och osäkerheter vid kreditgivning genom att arbeta utifrån interna riktlinjer och policys vid kreditbedömning. Det saknas dock riktlinjer för hur de mjuka faktorerna ska analyseras vid en kreditbedömning trots det är de mycket centrala för bankerna. Vid en värdering av en kommersiell fastighet i samband med en kreditgivning använder sig bankerna av multipla värderingsmetoder för att säkerställa fastighetens värde. Studien visar också att bankerna arbetar mycket likvärdigt för att de är hårt reglerade av lagstiftning och övervakade av samhället.

**Nyckelord:** fastighetsvärdering, kreditförlust, kreditgivning, riskhantering.

## Abstract

---

A bank loan is the primary source to meet the capital needs to finance an investment for a company. A credit is always associated with a risk and banks main risks are associated to their credit. In recent years, credit losses have increased for some of the Swedish banks. According to “Finansinspektionen” (Swedish financial inspection), a large part of the credit losses consists of loans for commercial real estate. There are three types of risks associated with granting loans: credit risk, liquidity risk and market risk. It is important that creditors identify the risks associated to the credit in order for the bank to avoid credit losses in the future.

The purpose of our study is to find out how Sweden's major banks are working with risk management when credit rating a customer and revaluating risk during the operating credit period. We also examined how banks appraise a property to be mortgaged. This study is based on a qualitative methodology where we have used a semi-structured interview when interviewing representatives from each of the four major banks in Sweden; Handelsbanken, Nordea, SEB and Swedbank.

The results shows that banks identify and manage the risks and uncertainties associated with granting loans by working on the basis of guidelines and policies. However, there are no guidelines for how the soft factors must be analysed when credit rating, even though they are very important to the banks. When appraising commercial real estate in connection to credit rating the banks use multiple valuation methods to ensure the value of the property. The study also shows that banks are working similar because of the fact that they are highly regulated and supervised.

**Keywords:** appraising real estate, credit loss, credit grant, risk management.

# Innehållsförteckning

---

<b>1. Inledning</b> .....	<b>1</b>
<b>1.1 Problembakgrund</b> .....	<b>1</b>
<b>1.2 Problemdiskussion</b> .....	<b>2</b>
<b>1.3 Problemformulering</b> .....	<b>3</b>
<b>1.4 Syfte</b> .....	<b>3</b>
<b>2. Teoretisk referensram</b> .....	<b>4</b>
<b>2.1 Kreditgivning</b> .....	<b>4</b>
2.1.1 Banker .....	4
2.1.2 Kapitalbehov och kreditbehov .....	4
2.1.3 Kredithantering.....	5
<b>2.2 Risker</b> .....	<b>8</b>
2.2.1 Riskhantering och riskhanteringstekniker .....	9
2.2.2 Säkerheter .....	9
2.2.3 Obestånd och konkurs .....	10
2.2.4 Kreditförluster .....	10
<b>2.3 Fastighetsvärderingsprocessen</b> .....	<b>10</b>
2.3.1 Ortsprismetoden .....	12
2.3.2 Avkastningskalkylbaserade metoder.....	12
2.3.3 Produktionskostnadsmetoden.....	12
2.3.4 Datoriserade förfaranden.....	12
2.3.5 Arbetsmetodik och rekommendationer .....	12
<b>2.4 Sammanfattning av teoretisk referensram</b> .....	<b>14</b>
<b>3. Metod</b> .....	<b>15</b>
<b>3.1 Ämnesval</b> .....	<b>15</b>
<b>3.2 Val av metod</b> .....	<b>15</b>
<b>3.3 Insamling av data</b> .....	<b>15</b>
3.3.1 Primärdata .....	15
3.3.2 Sekundärdata .....	16
<b>3.4 Inför intervjun och genomförande</b> .....	<b>16</b>
<b>3.5 Dataanalys</b> .....	<b>17</b>
<b>3.6 Metodkritik</b> .....	<b>18</b>
3.6.1 Validitet och reliabilitet.....	18
3.6.2 Objektivitet och generaliserbarhet .....	18
<b>3.7 Källkritik</b> .....	<b>18</b>
3.7.1 Primärdata .....	18
3.7.2 Sekundärdata .....	19
<b>3.8 Anonymitet</b> .....	<b>19</b>
<b>4. Empiri</b> .....	<b>20</b>
<b>4.1 Presentation av respondenter</b> .....	<b>20</b>
<b>4.2 Presentation av intervjuer</b> .....	<b>21</b>
4.2.1 Bank 1 .....	21
4.2.2 Bank 2 .....	24
4.2.3 Bank 3 .....	27
4.2.4 Bank 4 .....	29
<b>4.3 Sammanfattning av empiri</b> .....	<b>33</b>

<b>5. Analys .....</b>	<b>35</b>
<b>5.1 Analysmodell.....</b>	<b>35</b>
<b>5.2 Kreditgivningsprocessen.....</b>	<b>36</b>
<b>5.3 Risker och riskhantering .....</b>	<b>38</b>
<b>5.4 Fastighetsvärdering.....</b>	<b>40</b>
<b>6. Slutsats.....</b>	<b>42</b>
<b>6.1 Förslag till vidare forskning .....</b>	<b>43</b>
<b>Litteraturförteckning .....</b>	<b>44</b>
<b>Bilaga 1-Intervjuguide .....</b>	<b>46</b>

# 1. Inledning

*I det inledande kapitlet presenteras bakgrunden som introducerar läsaren till bankernas kreditgivning och kreditförluster samt kommersiella fastigheter. Vidare presenteras vår problemdiskussion som leder fram till vår problemställning och syftet med vår uppsats.*

---

## 1.1 Problembakgrund

Sverige anses ha ett finansiellt system där bankerna spelar en viktig roll för finansieringen av företag. Tidigare forskning har funnit att banklån är den viktigaste externa källan för att finansiera de kapitalkrav som finns i små och medelstora företag (Bruns & Fletcher, 2008). Enligt Jonsson (2015) har kreditmarknaden upplevt en betydande tillväxt de senaste decennierna. I december 2014 uppgick utlåningen från banker till 3743 miljarder kronor. Av den sammanlagda utlåningen uppgick 32 % till svenska företag (Bankföreningen Sverige, 2015).

Lennander (2011) menar att en kreditgivning alltid är förenad med en risk för bankerna då de riskerar att inte få tillbaka det utlånade beloppet och därmed belastas av en kreditförlust. Kreditförluster är bankens största risk och kan påverka bankens resultat i negativ mening. Ett institut som ger ut en kredit vill vanligtvis att kredittagaren lämnar någon form av säkerhet. Det görs för att kreditgivaren ska hållas om möjligt skadelös och inte påverkas i för hög grad om kredittagaren kommer på obestånd under kredittiden (Lennander, 2011). Trots det förekommer kreditförluster och under den senaste tiden har de ökat för storbankerna. Enligt Finansinspektionens stresstest 2014 är det bankernas kreditgivning till företag och kommersiella fastigheter som orsakar de största kreditförlusterna (Finansinspektionen, 2014). Både Swedbanks och Handelsbankens kreditförluster har under 2015 ökat mer än förväntat (Swedbanks årsredovisning, 2015)(Handelsbankens årsredovisning, 2015).

I samband med en kreditgivning till ett företag som ska finansiera en kommersiell fastighet görs en fastighetsvärdering. En kommersiell fastighet är en fastighet som används i ett företag som producerar förvaltningstjänster i form av uthyrning av bostäder eller lokaler. Produktionsfaktorn i den här verksamheten är den fysiska fastigheten (Lantmäteriet och mäklarsamfundet, 2010). Investeringar i kommersiella fastigheter finansieras med eget kapital samt lånat kapital som vanligtvis utgör den största delen av finansieringen. Bankerna i Sverige är idag en stor kreditgivare och deras kreditgivning till företag ökar markant. I juni 2015 angav 48 % av bankerna att deras kreditgivning till företag ökat med 45 % i jämförelse med i mars samma år (Affärsvärlden, 2015). Verksamheten som banker bedriver är reglerad i Lagen (2004:297) om bank och finansieringsrörelsen som innehåller bestämmelser om hur verksamheten drivs. Bankerna styrs även av Sparbankslagen (1987:619) som reglerar hur banker bildas och om organisationen i sig. Bankverksamheten i Sverige övervakas av Riksbanken och finansinspektionen vilket gör att alla banker styrs av samma lagar och regler (Lennander 2011).

Banker utsätts ofta för kreditrisker vilket sammanhänger med svårigheter att bedöma kreditvärdigheten hos kredittagaren. Med en kreditrisk menas risken att motparten inte kommer att kunna fullgöra sina förpliktelser och därmed skapa en förlust i banken. Kreditrisken hänger även samman med att eventuella säkerheter inte täcker kreditgivarens fordran (Karlsson 2011). Då kreditgivaren förvaltar kundernas pengar är det enligt Räckle (2011) viktigt att låneinstitutet endast lånar ut pengar till kredittagare som med tillräckligt stor säkerhet bedöms kunna betala tillbaka. För att minska en del av de risker som kan uppkomma vid kreditgivning bör kreditgivaren enligt Carter (2002) strukturera en kredit där det finns full

garanti för återbetalning. Som kreditgivare går det att kräva en del av kredittagarens egna kapital som säkerhet, en exakt beräknad återbetalningsplan och skuldtäkningsgrad, samt en ränteökning för kredittagaren. Enligt Carter (2002) finns det två sätt att försöka förhindra kreditförluster. Det ena alternativet är att sätta en högre räntesats som i längden kommer att minska antalet kredittagare och därmed minska kreditförlusterna för bankerna. Det andra alternativet innebär att om det finns mycket kredit tillgängligt, kan kreditförlusterna komma att öka, därför bör bankerna inte ha för mycket kredit tillgängligt (Carter, 2002). De bankledningarna som tydligt definierar och anger riktlinjer för kreditbedömning är i en mycket bättre position för att kunna hantera kreditrisker än de som saknar tydliga riktlinjer enligt Jonsson (2015).

Vid en kreditgivning till kommersiella fastigheter krävs en värdering av fastigheten som ska belånas. Beträffande värderingar av kommersiella fastigheter är osäkerhet något som är oundvikligt, särskilt vid värderingar av unika fastigheter. Det innebär att varken vägledning eller en standardisering av en värdering skulle få bort osäkerheten (Joslin, 2005). Med hänsyn till osäkerheten kan det vara svårt att värdera en fastighet. Skulle en fastighet värderas till högre än vad det egentliga marknadspriset är kan det innebära negativa konsekvenser för banken i form av kreditförluster. Tas fastigheten som säkerhet och företaget går i konkurs kan det innebära stora förluster för banken om fastigheten värderats till högre än det egentliga marknadspriset. I praktiken baseras ett marknadsvärde för varje fastighet på priser under antagandet att marknaden är effektiv, men i verkligheten återspeglar priserna inte fullt ut den tillgängliga informationen (Meszek, 2013).

Under 90-talet befann sig Sverige i en finansiell kris. En av faktorerna som utlöste krisen var den reglering av kreditmarknaden som skedde år 1985, vilket ledde till att efterfrågan och utbud av krediter ökade (Hagberg & Jonung, 2005). År 1990 genomfördes en reform i skattesystemet som resulterade i höjning av realräntorna efter skatt. Parallellt drabbades Sverige av en bankkris samt en valutakris och arbetslösheten blev hög. Enligt Hagberg och Jonung (2005) blev budgetunderskottet snabbt större och 1992 fick Riksbanken släppa den fasta växelkursen som rådde och då började återhämtningen av krisen. Med hänsyn till vad som hände under 90-talet är det viktigt att bankerna idag arbetar aktivt och medvetet med riskhantering för att inte hamna i en liknande situation. Innan 90-talskrisen utgick kreditgivare vanligtvis endast från pant i fastigheten utan att ta hänsyn till kassaflödena. På grund av de höga räntorna under 90-talet kunde kunderna inte betala tillbaka sina krediter vilket ledde till förluster för bankerna då de inte säkerställt kundernas kassaflöde (Hagberg & Jonung, 2005).

## 1.2 Problemdiskussion

En kreditgivning är alltid förenad med en risk som i värsta fall kan leda till en kreditförlust. För banken är kreditförluster den största risk som kan uppkomma inom verksamheten. Kreditgivning för kommersiella fastigheter innebär stora kapital vilket är förenat med en högre risk för banken. Kreditgivning till kommersiella fastigheter är en stor del av bankernas verksamhet och banken kan påverkas i mycket hög grad om de går miste om likvida medel i form av en tillgång, då krediten ställs in och leder till en kreditförlust. Enligt Finansinspektionen är det kreditgivning till företag och kommersiella fastigheter som svarar för största delen av kreditförluster (Finansinspektionen, 2009). Med hänsyn till den risk som bankerna tar med en kreditgivning är det viktigt att de identifierar och hanterar riskerna med kreditgivningen för att undvika en kreditförlust. Enligt Bruns och Fletcher (2008) är det främst åtta olika faktorer som bankerna studerar vid en kreditbedömning, vilka är: risker, kompetens inom affärsprojekt, företagets VD, strategisk planering, tidigare resultat, företagets



andel av investeringen, finansiell position och säkerheter. Den säkerhet som banken tar ut för krediten måste motsvara den risk som banken tar i samband med kreditgivningen. Det innebär att fastighetsvärderingen och riskhanteringen är mycket viktiga för banken då det vid kreditgivning till företag vanligtvis handlar om stora volymer. Vid en bedömning av ett företags kreditvärdighet gör banken en kreditbedömning där en viktig aspekt är värdet av den fysiska fastigheten. I de fall en fastighetsvärdering ska ligga till grund för en kreditgivning är det viktigt att ta hänsyn till den osäkerhet som värderingen är förenad med då marknaden är föränderlig (Ekelid, Lind, Lundström & Persson, 1998).

En kreditbedömning är förenad med ett flertal risker vilket kan leda till en kreditförlust för bankerna. Med hänsyn till de höga kreditförlusterna och deras negativa påverkan för bankerna har vi som avseende att fördjupa oss i hur bankerna identifierar riskerna med en kreditgivning vid en kreditbedömning. Vi upplever också en avsaknad av tidigare studier om riskhantering vid fastighetsvärdering i samband med kreditbedömning. Det är med hänsyn till att fastighetsvärderingen är en viktig del av kreditgivningen och då fastigheten utgör säkerheten för krediten som vi även valt studera kopplingen mellan fastighetsvärdering och kreditgivning.

### **1.3 Problemformulering**

Hur identifierar och hanterar bankerna risker och osäkerheter vid en kreditgivning för finansiering av en kommersiell fastighet för att undvika kreditförluster?

### **1.4 Syfte**

Syftet med den här uppsatsen är att försöka förstå hur Sveriges fyra storbanker arbetar med riskhantering vid kreditbedömning och under den löpande kredittiden. I samband med det har vi även valt att undersöka hur bankerna går till väga vid fastställandet av ett värde av den fastighet som ska belånas för att förstå kopplingen mellan kreditgivning och fastighetsvärdering.

## 2. Teoretisk referensram

*Den teoretiska referensramen är indelad i två huvudområden, kreditgivning och fastighetsvärdering. I det här kapitlet kommer vi att med hjälp av referenser presentera kreditgivningsprocessen, hur risker behandlas och hur en fastighetsvärdering går till i samband med en kreditgivning för en kommersiell fastighet.*

---

### 2.1 Kreditgivning

#### 2.1.1 Banker

Enligt Karlsson (2011) är en bank ett kreditinstitut vilket är ett företag som bedriver en verksamhet som består av att ta emot insättningar eller andra återbetalbara medel från allmänheten och att bevilja kredit. Enligt svensk lagstiftning är banker företag som har tillstånd att bedriva bankrörelse (SFS 2004:297). Med bankrörelse menas förmedling av betalningar via generella betalningssystem samt mottagande av medel som är tillgängliga för fordringsägaren (Karlsson 2011). Ett kreditmarknadsföretag är ett bolag eller en förening som har tillstånd att bedriva finansieringsrörelse. Med finansieringsrörelse avses rörelser där det ingår näringslivsverksamhet att ta emot återbetalningspliktiga medel från allmänheten, lämna kredit, ställa garantier för kredit, eller i finansieringssyfte förvärva fordringar samt att upplåta lös egendom till nyttjande (SFS 2004:297). Banker är speciella som företag då de är mycket beroende av förtroende från marknaden samt på grund av sin roll för betalningssystemet och att de står för finansieringen till hushåll och realekonomin (Karlsson 2011). Enligt Karlsson (2011) kan det finansiella systemets verksamhet delas in i tre huvudsakliga uppgifter. Den första är att de ska omfördela resurser från individer och företag som har överskott på kapital till de individer och företag i samhället som har brist på finansiering för investeringar eller konsumtion. Den andra uppgiften är att de arbetar med att sprida ekonomiskt risktagande mellan olika aktörer och den tredje är att de framförallt ska tillhandahålla ett säkert och effektivt betalningssystem för samhället (Karlsson 2011).

#### 2.1.2 Kapitalbehov och kreditbehov

Broomé, Elmér och Nylén (1998) menar att alla företag någon gång har ett behov av att investera. Det kan röra sig om investeringar i resurser, material eller byggnader. Vid en investering krävs det att företaget har medel i form av kapital för att finansiera investeringen, företaget har då ett kapitalbehov. Kapitalbehovet kan finansieras på olika sätt, ett alternativ kan vara genom självfinansiering via uppkomna vinster eller genom att ta en kredit hos ett kreditinstitut. I regel uppstår det ett kreditbehov till följd av kapitalbehovet, se figur 1 (Broomé et al. 1998). I svenska företag finansieras det kapitalbehov som uppkommer genom leverantörs- och skattekrediter och lånas upp i bank eller i andra kreditgivande institut (Broomé et al. 1998).

#### **Investering**

↘ är ett exempel på

#### **Kapitalanvändning**

↘ som ger upphov till

#### **Kapitalbehov**

↙ vilket ska täckas genom

#### **Kapitalanskaffning**

↙ som kan ge upphov till

#### **Kreditbehov**

Figur 1: Härledning av kreditbehov (Broomé et al. 1998).

När ett kapitalbehov uppstår i ett företag ger det upphov till ett behov av att ta en kredit. Som kreditgivare är det viktigt att bilda sig en uppfattning om hur företagets kapital- och kreditbehov ser ut. Vid en bedömning av hur kapital- och kreditbehovet ser ut utgår kreditgivaren framförallt från metoder som beräknar rörelsekapitalbehov, anläggningsbehov, säkerhetskaptalbehov och kreditbehov, de ser till historiska analyser som finansieringsanalyser samt bedömer framtidsanalyser (Broomé et al. 1998).

### *2.1.3 Kredithantering*

Kreditöverenskommelser är oftast långvariga relationer mellan institutet som tillgodoser krediten och det kredittagande företaget. Båda parter har ett vinstintresse och agerar i syfte att öka sin egen lönsamhet. Det är därför viktigt att kreditbedömningen görs noggrant och att kredittagaren och kreditgivaren undersöker och bearbetar många aspekter inför ett kreditbeslut (Broomé et al. 1998). En kreditbedömning ska vara välorganiserad, beslutsunderlaget ska redovisas och den som fattar beslutet i kreditärendet ska ha ett omfattande underlag för att kunna bedöma den risk som är förenad med att bevilja krediten (SFS 2004:297).

Bruns och Fletcher (2008) har gjort en undersökning om vilka faktorer bankerna utgår från vid en kreditbedömning för små och medelstora företag. De åtta faktorerna som de främst ser till är risker, kompetens inom affärsprojekt, företagets VD, strategisk planering, tidigare resultat, företagets andel av investeringen, finansiell position och säkerheter. Tidigare resultat, finansiell ställning och säkerheter är de faktorer som har störst inverkan vid en kreditbedömning och avser konkreta funktioner som minskar risken för banken och istället förskjuter risken till företaget. Faktorerna visar att företaget har tillräckliga medel för att driva företaget framåt. Den informationen är lättillgänglig och granskas av en revisor vilket gör att den med största sannolikhet är giltig och tillförlitlig för banken (Bruns & Fletcher, 2008). Studien visar också på att bankerna alltmer har börjat utgå från kassaflödet, affärsplanen samt framtidsutsikterna när de ska låna ut pengar till ett företag. För att minska riskbärandet mellan kreditgivare och kredittagare kan bankerna kräva att kredittagaren gör en del av investeringen i form av eget kapital och därmed inte tar ett fullt lån. Banken kan även flytta över risken från sig till kredittagaren genom att be om säkerheter vilket gör att risken för banken minskar om företaget skulle komma i obalans och få problem med sin amortering (Bruns & Fletcher, 2008). Sammanfattningsvis har Bruns och Fletcher (2008) kommit fram till att när banken ska bevilja en kredit och tillhandahålla ett företag en kredit lägger de stor vikt vid konkreta redovisningssiffror. Kreditgivaren undersöker vilka faktorer som skulle kunna ta bort risken från banken och istället föra över den till kredittagaren. Säkerheter är då av stor vikt och gör att risken för banken minskar och de kan känna sig mer trygga med att bevilja krediten.

Broome et al. (1998) har sammanfattat kredittagarens och kreditgivarens argument vid en kreditförhandling. För kredittagaren är det huvudsakligen fakta om företaget som kan delas in i fakta om ekonomi och planer, kapital och kreditbehov, företagets position på marknaden, kompetensen hos företagsledningen samt säkerheter. En kreditgivares förhandlingsargument fokuserar på kreditbedömning då de gör en företagsanalys, ser till företagets status, risken med krediten, kreditens lönsamhet, sin egen policy samt gör en analys av finansieringsmöjligheter och säkerhetskrav. Analyser och bedömningar leder till ett kreditengagemang eller ett avslag (Broomé et al., 1998). Från kreditgivarens sida är det viktigt att kreditbedömningen medför att lånebetalningarna som utgörs av amortering, ränta samt eventuella avgifter medför goda möjligheter för att uppnå de avkastningsmål som kreditgivaren har på sitt riskkapital. Det kan därmed konstateras att huvudfrågan vid all

kreditbedömning är att granska hur kundens möjligheter att återbetala krediten till fulla beloppet i rätt tid ser ut (Broomé et al., 1998). Enligt Roszbach (2004) använder sig banker alltmer av kredit-scoringmodeller för att bedöma kreditvärdigheten hos en kund. Syftet med dessa modeller är att minimera risken för fallissemang och antalet krediter som är felaktigt klassificerade. Genom en kredit-scoringmodell kan banken skilja de kunder som förväntas betala tillbaka sina krediter från dem som är mer riskfyllda och benägna att hamna i efterskott med sina betalningar eller gå i konkurs.

Det finns två huvudsakliga avsikter med kreditbedömning, att undvika kreditförluster och att maximera avkastningen på bankens riskkapital (Green, 1997). Den senare avsikten kräver att kreditgivaren har en mycket god förståelse för kundens villkor. Avkastningsmaximering i samband med kreditgivning medför att den kreditgivande organisationen bedömer riskerna vid olika krediter mer korrekt än sina konkurrenter och därmed uppnår en högre avkastning på riskkapitalet. Riskkapital utgörs av de sammanlagda investeringarna i företagets egna kapital (Green, 1997). Green (1997) har behandlat grundläggande aspekter på kreditbedömning och sammanfattat det i elva utgångspunkter för en kreditbedömning.

1. Slutsatser ska spegla verkliga förhållanden.
2. Sunt förnuft ska alltid användas.
3. Insamling av högkvantitativa och aktuella uppgifter är viktigt men urvalet av relevanta uppgifter är viktigare.
4. God analys ska anpassas till beslutsfattarna och underlätta beslut.
5. Erfarenhet och gott omdöme kan överbrygga svårigheter av att endast analysera kvantitativa aspekter.
6. Kreditbedömning grundar sig på en genuin förtroenhet med erkänd redovisningspraxis.
7. Beslut baserade på kvantitativa uppgifter och annat ska förknippas med fakta om möjligt och besluten ska inte vara för känslomässiga.
8. Praktisk analys ska eftersträva förenkling.
9. Intelligens och vad som är praktiskt ska vara vägledande för valet av analysmetoder och rekommendationer.
10. Om analysen huvudsakligen baseras på redovisningen är formuläret för bokslutsanalysen det viktigaste instrumentet för tolkning och jämförelse av data.
11. Formuläret för bokslutsanalys ska vara beslutsorienterat och lätt att läsa.

Det är i huvudsak en redovisningsorienterad syn på kreditbedömning. En utgångspunkt i det här synsättet är att företagets resultat är en direkt följd av företagets skötsel med efterföljande fram- och motgångar (Green, 1997).

Enligt Hedman (1994) är en kassaflödesanalys mycket viktig för kreditgivaren vid en kreditbedömning. Vid en kassaflödesanalys analyseras förhållandet mellan olika poster i resultat- och balansräkningen för en enskild period för att bedöma flödet och ta reda på vilka användningsområden som finns. När en kreditgivare analyserar ett företags kassaflöde bedömer de också hur utvecklingen ser ut över tid. Kassaflödesanalyser syftar till att ta reda på om företagets planer är finansiellt realiserbara. Kreditgivaren analyserar kassaflödet för att avgöra om vinsten i företaget täcker investeringar, räntekostnader och amorteringar på befintliga krediter, utdelningar samt amortering och räntor för den nya krediten som företaget ansöker om (Hedman, 1994).

Enligt NUTEK (1993), *Verket för näringslivsutveckling*, kan kredithantering beskrivas som en kronologisk process där de olika delarna som ingår är initial kontakt, beredning och bedömning, beslut, uppföljning, krishantering samt kreditavveckling. *Initial kontakt* kan

beskrivas som det första intrycket som företaget och banken får av varandra. Det anses vara ett mycket viktigt steg som många gånger avgör hela kreditbeslutet. Banken får då en känsla för personen och projektet som de arbetar med. Dock är det viktigt att bankmännen är försiktiga med att vara dömande vid det första intrycket och grunda sitt beslut på den omedelbara uppfattningen som de får. Green (1997) menar att det saknas strukturella metoder och instruktioner att tillämpa för hur personbedömning ska ske vid en kreditbedömning. De egenskaper som en kreditbedömare anser vara de viktigaste att bedöma är gott affärssinne, realistiska mål, gott omdöme, laglydnad, yrkeskompetens, trovärdighet och målmedvetenhet. Den slutgiltiga bedömningen beror på samverkan mellan de personliga egenskaperna hos personen som ansöker om en kredit. Bankmännen anser enligt Green (1997) att en del personliga egenskaper är mycket svåra att bedöma och att de använder lika mycket intuition som metodisk utredning och analys. I huvudsak är bankmännen tvungna att använda sig av och lita på sin intuition när de ska bedöma personer som söker kredit för ett företag (Green 1997). Vidare i uppsatsen benämner vi de här faktorerna som mjuka faktorer.

*Beredning och bedömning*, här inhämtar bankmannen aktivt och passivt den information som kommer ligga till grund för kreditbeslutet. Här identifierar och bedömer banken osäkerheten och risken med den eventuella kreditgivningen. Vid *beslut* fattas det formella kreditbeslutet av banken som leder till en kreditgivning eller ett avslag. Det är inte alltid beslutet kan fattas av en person på kontoret utan ibland tar de hjälp från flera kollegor, chefen eller av andra instanser inom banken. De viktigaste bedömningsfaktorerna som bankmännen tar hänsyn till vid ett kreditbeslut är person, affärsidé, siffermaterial och säkerheter. Dessutom bedöms företaget som ansöker om krediten som helhet. Faktorerna bedöms inte var för sig utan bedömningen av en faktor påverkar allt som oftast bedömningen av de andra faktorerna. För bankerna är det viktigt att det finns en överensstämmelse mellan de olika faktorerna. Person, affärsidé och siffermaterial brukar ses som ett sätt att bedöma risken för bristande återbetalningsförmåga medan säkerheten ger banken en uppfattning om risken vid en eventuell betalningsinställelse (NUTEK 1993). *Uppföljningsmomentet* inom kreditgivningsprocessen består av tre delar, normal uppföljning, hantering av krisföretag och kreditavveckling. Den normala uppföljningen består av löpande kontakter, informella kontakter samt årliga genomgångar, ett utbyte mellan banken och kredittagaren. Den målsättning banken har med uppföljningsarbetet är att genomgå samtliga engagemang minst en gång per år. Vid genomgången jämförs årsbokslutet med tidigare års bokslut för att kontrollera förändringar av exempelvis företagets soliditet samt ser över hur prognoserna för företaget ser ut för de närmsta åren som följer. *Krishantering* uppstår när banken har uppfattat att företaget har problem, den som har ansvaret för kunden undersöker då omfattningen av problemen som de har. När en kris har konstaterats ska kunden arbeta fram en krisplan för att komma tillbaka i balans och bankerna arbetar i de fall med tätare uppföljning och ställer krav på att få ta del av månatliga rapporter som avser resultat, omsättning och kassaflöde. I en del fall kan banken kräva att en konsult anlitas då de anser att en viss typ av kompetens saknas i företaget. *Kreditavveckling* börjar vanligtvis med en betalningsinställelse vilket betyder att kunden meddelar samtliga borgenärer att skulderna för närvarande inte kan betalas. När samtliga betalningar stoppas inleds en frist mellan kunden och borgenärerna vilket kan användas till undersökning av tänkbara handlingsalternativ. De alternativ som finns tillgängliga förutom konkurs är ett underhandsackord eller ett offentligt ackord (NUTEK 1993).

## 2.2 Risker

Ett kreditinstitut måste enligt lag identifiera och pröva riskerna för att de som söker en kredit inte kan fullgöra sina förpliktelser som kreditavtalet innebär innan de beviljar en kredit. Kreditinstitutet får bara bevilja en kredit om de anser att förpliktelserna i kreditavtalet förväntas bli uppfyllda (SFS 2004:297). Förväntas de inte bli uppfyllda riskerar banken att få en kreditrisk. Med en kreditrisk avses att en kreditgivare delvis eller helt inte får betalt enligt överenskommelse i avtal och i samband med kredittagarens oförmåga att fullgöra sina betalningsskyldigheter och därmed råkar banken ut för en förlust. Vid kreditgivning vet banken inte hur stor sannolikheten är för olika utfall. Risken för en betalningsinställelse, att kredittagaren inte kan fullgöra sin betalning, kan inte förutses. När en betalningsinställelse uppkommer går det inte att i förväg veta hur stor förlusten blir. Genom att samla in information och göra analyser kan dock kunskapen om sannolikheterna förbättras (Tegin, 1997). Enligt Tegin (1997) är det viktigaste att undersöka hur mycket förlusterna under enskilda år kan avvika från snittet och med vilken sannolikhet det kommer att inträffa.

Enligt Green (1997) finns det två olika sorters risker under en kredits löptid, risken för en betalningsinställelse och risken som blir vid en betalningsinställelse. De här riskerna minskas genom en omsorgsfull kreditbedömning och den senare risken kan även minskas genom säkerheter. En kreditgivare kan uppleva tidsrisk vilket innebär svårigheter att göra en korrekt bedömning av tillgångsvärdena i framtiden och risken att tillgångarna urholkas det vill säga minskas före en konkurs. En annan risk som en kreditgivare upplever är realisationsrisken som innebär risken som kreditgivaren tar att i samband med en konkurs få ett lägre och mer ofördelaktigt pris än om tillgångarna hade sålts under normala förhållanden (Green 1997). Det är de stora förlusterna med låg sannolikhet som är det största problemet för kreditgivaren. Under finanskrisen på början av 90-talet menar Tegin (1997) att bank och finansieringsbolagens ledningar var dåliga på, eller inte alls ställde sig frågorna: Hur mäter vi hur stora förlusterna kan bli, har vi tillräckligt med kapital för att täcka icke förväntade förluster och hur kan vi minimera risken för kreditförluster?

Banksektorn arbetar i huvudsak med att hantera tre olika typer av risker, kreditrisker, likviditetsrisker och marknadsrisker (Funered, 1994)(Karlsson, 2011). En *kreditrisk* innebär att banker aldrig kan veta om en kredit helt kommer att återbetalas av kredittagaren. Det beror dels på asymmetrisk information mellan kreditgivare och kredittagare och dels på externa faktorer i samhället som kan påverka såväl förmågan att återbetala krediten som säkerhetens värde. Med en kreditrisk menas risken med att motparten inte kommer att kunna fullgöra sina förpliktelser att betala tillbaka krediten och därmed skapa en förlust i banken. Kreditrisken hänger även samman med att eventuella säkerheter inte täcker kreditgivarens fordran på kunden. Risken relaterar till alla typer av fordringar som banken har, det kan vara beviljade krediter och motförbindelser för garantier (Funered, 1994)(Karlsson, 2011). Banker utsätts ständigt för kreditrisker vilket sammanhänger med de svårigheter som finns att bedöma kreditvärdigheten hos kredittagaren. Bankerna ska ha en buffert av eget kapital mot kreditrisker, där kapitalet ska vägas mot den riskvägda exponeringen. *Likviditetsrisken* medför en risk för att förpliktelser inte kan uppfyllas på förfallodagen eller att kostnaden för att uppfylla förpliktelserna blir för höga. En likviditetskris kan utlösas av olika faktorer som en uttagsanstormning, brist på likviditet i allmänhet eller brist på förtroende. Med en *marknadsrisk* avses risken för förändringar i priser på bankens tillgångar som kan leda till förluster. Ränte-, valuta-, aktie- och råvarurisker är olika sorter av marknadsrisker. En marknadsrisk kan leda till såväl kreditrisk som likviditetsrisker (Funered, 1994)(Karlsson, 2011).

Ett kreditinstitut ska vid varje tidpunkt ha en kapitalbas som motsvarar summan av kapitalkraven för kreditrisker, marknadsrisker och operativa risker (Lag 2004:297). För kreditrisker krävs det att banken har ett kapital som motsvarar minst åtta procent av riskvägda exponeringsbelopp (Lag 2004:297). Det riskvägda exponeringsbeloppet beräknas genom att exponeringarna delas in i olika exponeringsklasser. Det riskvägda beloppet för en exponering räknas ut genom att multiplicera exponeringens värde med dess riskvikt. Exponeringens värde och dess riskvikt tas fram med hjälp av schablonmetoden eller internmetoden (Lag 2004:297). När kreditinstitutet räknar fram det riskvägda beloppet för en exponering får de ta hänsyn till säkerheter, garantier eller andra kreditriskskydd som medför en minskad kreditrisk för institutet (Lag 2004:297)

### *2.2.1 Riskhantering och riskhanteringstekniker*

Enligt Tegin (1997) är risk liktydigt med volatilitet, det vill säga osäkerhet. Tegin (1997) menar att riskhantering innebär att banken måste balansera de förtjänstmöjligheter som finns i affärsverksamheten mot de risker som verksamheten för med sig. Det finns åtgärder som banken kan ta till för att hantera risker. För att undvika en del risker kan bankerna sätta upp normer för vilka affärer som får göras av etiska skäl och normer för kreditbedömning avseende acceptabla motparter och säkerheter. De kan även sätta upp gränser för enskilda engagemang och branscher för att begränsa de totala riskerna och sprida sina risker. För att reducera risker som inte helt går att undvika kan de ställa högre krav på säkerheter från kredittagaren som garantier och borgen (Tegin, 1997).

För de risker som återstår med affärsverksamheten krävs det att bankerna har klara och tydliga riktlinjer och instruktioner för hur de ska arbeta med kredithantering löpande. Det krävs också att bankerna har välutbildad och motiverad personal, analysmetoder och informationssystem som är välutvecklade för att kunna identifiera, mäta och kontrollera riskerna löpande (Tegin, 1997). Utöver de nämnda åtgärderna krävs det också en oberoende och erfaren riskkontrollfunktion som granskar kredithanteringens löpande och rapporterar till ledningen. Tegin (1997) anser att det är viktigt att aldrig bevilja en kredit om bedömningen görs att företaget sannolikt kommer att drabbas av obestånd trots att de blivit erbjuden en fullgod säkerhet. Det är viktigt då det kostar tid och pengar att avveckla ett engagemang och resurserna kan användas mer produktivt. Kostnaderna för att avveckla ett engagemang överstiger normalt tidigare eventuella vinster. Banken gör även kredittagaren en tjänst genom att inte bevilja krediten (Tegin, 1997).

### *2.2.2 Säkerheter*

För att kunna ta en kredit för att finansiera en fastighet krävs det säkerheter. En säkerhet kan vara en bostad, bil eller något av högre värde. När säkerheten utgörs av en fastighet ser kreditgivaren till fastighetens marknadsvärde, framtida kassaflöden samt eventuell alternativanvändning av fastigheten och bedömer sedan kreditvärdigheten hos kredittagaren. Ett högt driftnetto i fastigheten bidrar till kredittagarens kreditvärdighet då betalningsförmågan blir högre. Tillsammans med det rådande ränteläget och avbetalningstakten påverkas det överskjutande betalningsnettot, som är den räntebelastning som kredittagaren klarar av (Räckle, 2015). Avser krediten en fastighet krävs det att fastigheten har inskrivna pantbrev. Pantbrevet kan eventuellt vara förstärkt med en personlig borgen. Ett pantbrev skrivs in i ett fastighetsdataregister och rangordnas i vilket datum de blivit uttagna (SFS 1970:994). Pantbrev kan tas ut i olika belopp och vid olika tillfällen (Räckle, 2015). Råder en svag marknad eller finns det en fastighetspant som är av högre risk är det viktigt att kredittagaren kan amortera krediten under en kort tid då det minskar räntekänsligheten över tiden. För att kunna bedöma det, bör amorteringstakten vara kopplad

till en tidsperiod där kassaflödet är överblickbart, vanligtvis fem till tio år då det är svårare att bedöma en längre period. Genom att ha en tidsatt amorteringsplan kan bankens risk att förlora pengar minskas vid en obestånds- och konkurssituation (Räckle, 2015).

### 2.2.3 Obestånd och konkurs

När en ekonomisk kris uppstår för en kund bör kunden uppföra en likviditetsbudget för att se hur allvarlig krisen är. Genom att göra en likviditetsbudget kan företaget också se sina möjligheter att betala tillbaka sina skulder i den takt som skulderna förfaller till betalning. När en likviditetsbudget görs kan företaget se om det är möjligt att tillföra mer kapital och därmed rädda sin organisation eller om krisen är mycket allvarlig och leder företaget till obestånd. Det kan i sin tur leda till konkurs då rättsliga konsekvenser inträder. Under obestånd kan en del avtal och betalningar upphävas via återvinning. Kan kredittagaren inte betala sina skulder ställs betalningarna in. Betalningsinställelsen kan ske på två sätt, *tyst betalningsinställelse* och *offentlig betalningsinställelse*. Tyst betalningsinställelse innebär att kredittagaren slutar att betala sina skulder. Offentlig betalningsinställelse innebär att kredittagaren tydligt uttrycker till borgenärerna att de inte längre kommer att kunna betala sina skulder vid ett visst datum, via ett cirkulär (Räckle, 2015). En ekonomisk kris för fordringsägarna innebär att de har möjlighet att ansöka om utmätning vilket, om det godkänns, innebär att kronofogdemyndigheten mäter ut och säljer de tillgångar företaget har för att kunna betala fordringsägarna utifrån den tidpunkt då pantbrevet togs ut (Räckle, 2015)(SFS 1981:774). Har kredittagaren fastigheten som säkerhet kan det innebära att fastigheten måste avyttras via exekutiv auktion, vilket kan innebära att den säljs för ett lägre belopp än vad kreditbeloppet uppgår till och innebär en stor förlust för kredittagaren (Räckle, 2015).

### 2.2.4 Kreditförluster

I föreskrifter för banker och andra kreditinstitut som ges ut av Finansinspektionen anger de när en reservation för en befarad kreditförlust ska ske och vad som menas med en konstaterad kreditförlust (Tegin 1997). En konstaterad förlust är beloppsmässigt fastställd genom att en konkursförvaltare lämnat uppskattning av utdelning i en konkurs, ett ackordsförslag har lämnats eller att en fordran ställts in på annat sätt. I de fall där en fordran ses som osäker och kredittagarens återbetalningsförmåga inte bedöms förbättras och säkerheten inte täcker hela krediten ska det ses som en befarad kreditförlust och en nedskrivning ska göras (Tegin 1997).

## 2.3 Fastighetsvärderingsprocessen

Lantmäteriet & Mäklarsamfundet (2010) definierar kommersiella fastigheter som följande: “Med kommersiella fastigheter avses fastigheter som används i ett företag som har till mål att producera förvaltningstjänster i form av uthyrning av bostäder och lokaler. Den fysiska fastigheten är en produktionsfaktor i den här verksamheten.” (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2010, s. 115). Enligt Persson (2015) ägs den större delen av det kommersiella fastighetsbeståndet av juridiska personer som någon bolagsform eller av institutionella ägare. Vad som menas med en fastighets värdering varierar från person till person. En del anser att det grundar sig på hur höga kostnaderna är för fastigheten, andra anser att det är fastighetens nytta. Det finns också de som ser på det rent kapitalinvesterings- eller redovisningsmässigt, eller hur mycket kostnader som lagts ner i fastigheten. Enligt Persson (2015) är definitionen “Värde = En funktion av framtida potentiella nyttor” (Persson, 2015, s. 301). Persson (2015) beskriver att värdet skapas ur behovet, behovstillfredsställelsen och förväntningarna om den framtida nyttan. Något som är viktigt att ha i åtanke som Persson (2015) nämner är att värdebedömning alltid är förknippad med någon osäkerhet. En fastighet som fysisk tillgång kan vara oförändrad. Läget, storleken eller material kan vara detsamma men fastigheten kan ändra innehåll som ekonomisk tillgång. Enligt Persson (2015) anges



läget som den enskilt viktigaste faktorn för ett fastighetsvärde. Lantmäteriet & Mäklarsamfundet (2010) anger att det går att kartlägga att lägesfaktorn varierar inom landet, inom en ort eller stadsdel genom att jämföra hyresnivåer för lokaler då den viktigaste prispåverkande faktorn för kommersiella fastigheter är läget. De egenskaper som ligger till grund för läget för fastigheten är först och främst dess geografiska läge men också områdesanknutna faktorer har en inverkan. Närhet till liknande fastigheter, andra butiker samt tillgänglighet är faktorer som påverkar lägets attraktivitet då etableringar av butiker utgör marknadsplatser och attraherar konsumenter. För kontorsfastigheter är läget delvis beroende av andra faktorer men även samhällets bebyggelse har stor betydelse. I flera städer finns det områden där flera tjänsteföretag har sitt säte. De lokala områdena får olika lägesvärden vilket visar sig genom att hyresnivåerna skiljer sig åt för i övrigt likartade fastigheter (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2010).

*Marknadsvärdet* enligt Lantmäteriet & Mäklarsamfundet (2010) är det värde som uttrycker en fastighets bytesvärde. Det är det mest sannolika pris som skulle erhållas vid försäljning av en fastighet vid en given tidpunkt och under normala förhållanden som sker på en fri och öppen marknad. Alla värdebedömningar som görs utifrån marknadsvärdet simulerar marknaden för att få ett sannolikt pris vid en tänkt överlåtelse (Persson, 2015). Definitionen i sig är något som förändras med tiden vilket medför att det idag finns ett flertal olika definitioner som används vid olika tillfällen. Ett kassaflöde hos en fastighet är starkt kopplad till konjunkturen vilket medför att fastighetens marknadsvärde inte är ett statiskt värde utan ett värde som förändras i tid med konjunkturen (Räckle, 2015). Det vi kommer att utgå från i den här uppsatsen är en definition skriven av Lantmäteriet & Mäklarsamfundet (2010).

*Avkastningsvärdet* definieras enligt Lantmäteriet & Mäklarsamfundet (2010) som "Nuvärdet av förväntade framtida nettoöverskott." (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2010, s. 8).

Samhällsbyggarna är en ideell nätverksorganisation som ansvarar för auktorisation av externa och interna värderare. De har regler och etiska krav på sina värderare som kallas god värderarsed. Enligt god värderarsed ska värderaren dels ansvara för att han eller hon har erforderlig kompetens och att värderingen blir fackmannamässigt utförd. Ytterligare regler inom god värderarsed är att värderaren har ansvar för att göra tekniska, ekonomiska och rättsliga utredningar och kunna granska det kritiskt samt därefter värdera fastigheten på ett objektivt sätt. Att värdera en fastighet kan göras på många olika sätt. De vanligaste värderingsmetoderna är ortsprismetoden, avkastningskalkylbaserade metoder, produktionskostnads-metoder samt datoriserade förfaranden. Vid värdering av större kommersiella fastigheter är det säkrare att använda sig av flera metoder för att få en säkrare värdering av fastigheten (Persson, 2015). Enligt Ekelid et al. (1998) har multipla värderingsmetoder använts för att få fram rätt marknadsvärde sedan åtminstone år 1985. Några av de värderingsmetoder som användes på 80-talet var liksom idag kassaflödesmetoden och ortsprismetoden. När multipla värderingsmetoder används är det viktigt att de används separat och är "självständiga". Enligt FI (2009) görs också alltid värderingar på nya objekt ute på plats, till skillnad med hur det gjordes innan 90-talskrisen. Det är en av parametrarna som ändrats efter 90-talskrisen och som har lett till att bankerna idag har större förståelse för värderingar än tidigare. En osäkerhet som kan uppstå vid värdering av fastigheter är enligt Ekelid et al. (1998) hur stabil marknaden kommer att vara under den närmsta tiden. Det är en viktig faktor att ta med om en fastighet värderas för att ligga till grund för en kreditgivning. Finns det en stark anledning att tro att marknaden kommer att förändras markant inom en snar framtid är det viktigt att ta hänsyn till det i sin värdering. Den nära framtidens marknad speglas ofta i dagens priser (Ekelid et al., 1998).

### 2.3.1 Ortsprismetoden

Ortsprismetoden är en metod där bedömningen baseras på analyser som gjorts på marknaden. Värderaren jämför slutpriset för fastigheter i samma område som är av likartad standard och storlek som sålts på en fri och öppen marknad. Här är den primära informationskällan de överlåtelse som skett på marknaden (Persson, 2015). Det finns i sin tur ett flertal sätt att implementera ortsprismetoden. En av dem är den *direkta ortsprismetoden*, som baseras på redovisade köp av likartade fastigheter (Persson, 2015). Värderaren samlar in information och bearbetar och analyserar informationen. Slutligen sätts ett värde och osäkerheten bedöms. Ytterligare ett alternativ är den *transaktionsbaserade metoden*. Den används för att ca 60-80 % av alla transaktioner som sker av kommersiella fastigheter idag sker genom indirekta överlåtelse. Istället för att göra en direkt fastighetsöverlåtelse kan det ha gjorts en överlåtelse av bolagets aktier. Därför är det viktigt att kunna förstå och analysera fastighetens faktiska värde (Persson, 2015). En tredje variant av ortsprismetoden är den *indirekta ortsprismetoden* som utgår från olika nyckeltal, den är bra att använda då det saknas jämförelseköp. Vid den indirekta ortsprismetoden används erfarenhetsbaserade nyckeltal som är generaliserade och ligger till grund för värderingen (Persson, 2015).

### 2.3.2 Avkastningskalkylbaserade metoder

Vid avkastningskalkylbaserade metoder nuvärdesberäknas de bedömda framtida nettoavkastningarna över ett antal år med ett speciellt kalkylräntekrav (Persson, 2015). Kalkylerna kan utföras på olika sätt med olika grader av komplexitet. Vilket sätt som ska göras beror på syftet, vilken typ av objekt det är och hur mycket tillgång det finns till grunddata. Enligt Persson (2015) är en av metoderna kassaflödesmetoden, vilket innebär att värderaren nusunneberäknar årliga driftnetton under en viss tidsperiod och nuvärdesberäknar restvärdet vid periodens slut. En annan metod enligt Persson (2015) är att räkna på direktavkastning. Metoden baseras på evighetskapitalisering av ett driftnetto på ett första år. Persson (2015) menar att det idag finns en övertro på de avkastningskalkylbaserade modellerna, framför allt kassaflödesmetoder, vilket beror på att fler finansiella aktörer har mer renodlade kapitalinvesteringssynsätt.

### 2.3.3 Produktionskostnadsmetoden

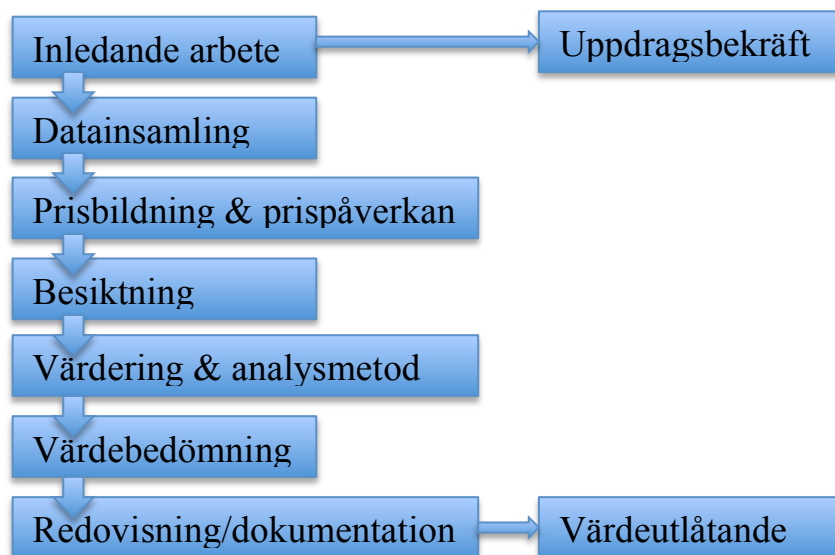
Vid produktionskostnadsmetoden bedöms värdet utifrån nedlagda kostnader tillsammans med värdet av tomtmarken. Nedlagda kostnader är kostnaden för att återanskaffa egendomen och den värdeminskning som skett (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet 2010). Enligt Persson (2015) är det inte i enlighet med den grundläggande definitionen att värdet baseras på framtid nytta eller betalda priser. Den kan därför både över- eller understiga marknadsvärdet och även avkastningsvärdet (Persson, 2015).

### 2.3.4 Datoriserade förfaranden

Datoriserade förfaranden används vanligtvis vid värdering av fastighetsbestånd med ett stort antal liknande fastigheter eller småhus. Det är vanligt att fastighetsägaren vill att hela beståndet värderas för att sedan få en mer schabloniserad redovisning av värdet på de individuella fastigheterna. En av anledningarna till att det görs är av kostnadsskäl, de vill få ner kostnaderna för en värdering (Persson, 2015).

### 2.3.5 Arbetsmetodik och rekommendationer

Lantmäteriet & Mäklarsamfundet har skapat en modell för arbetsmetodik vid fastighetsvärdering som enligt dem bör passa in i de flesta värderingssammanhang. Modellen ser ut som följer:

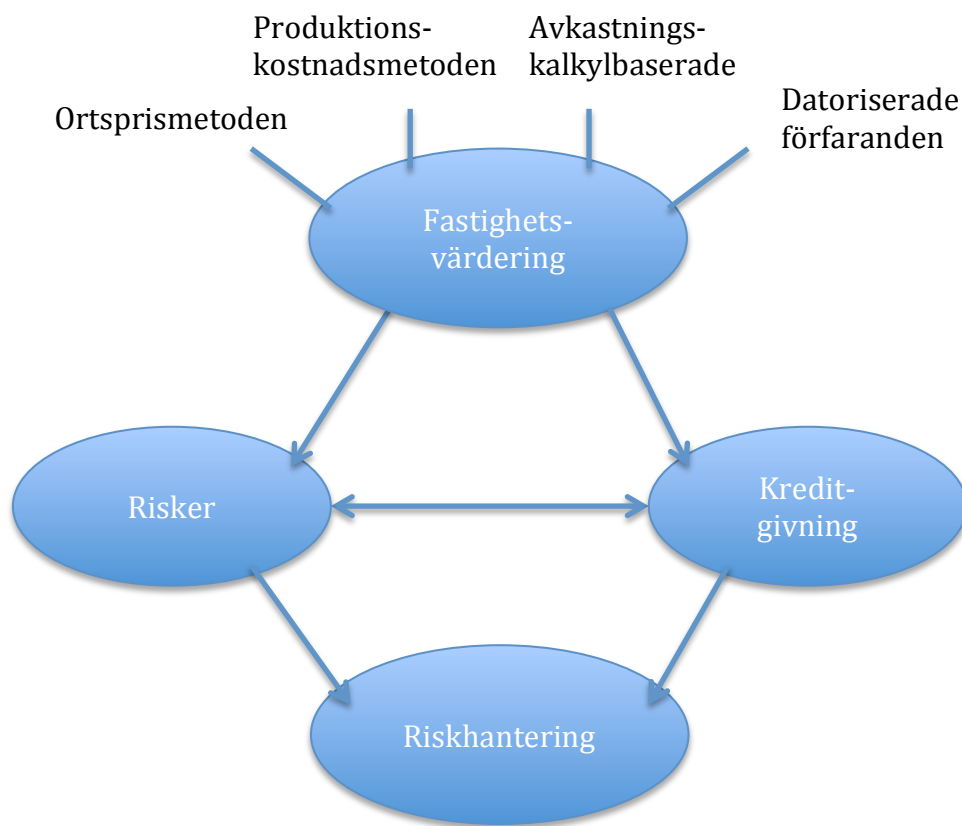


Figur 2: Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2010)

Bankföreningen och Aspect (Sektionen För Fastighetsvärdering) ansåg att det fanns ett behov av en norm för värdeutlåtanden vid kommersiella fastigheter och skapade år 2012 tillsammans rekommendationer för hur utformningen av värderingsutlåtanden ska gå till. Det är i stora drag en mall som följs i värderingsprocessen. Då alla fastigheter är olika och det ibland behövs göras individuella objektsanpassningar går det inte att upprätta ett formulär som ska fyllas i. Därför har en rekommenderad förteckning istället upprättats. En av anledningarna till att rekommendationerna har skapats är för att kreditgivaren lätt ska kunna följa hur värderaren har resonerat och övervägt i processen när en kreditbedömning ska göras (Svenska Bankföreningen & Aspect, Sektionen För Fastighetsvärdering, 2012). Första steget för värderaren är att göra en precisering av uppdraget med information om objektet samt uppdragsgivaren. Det följs av en bakgrundsanalys där områdesbeskrivningar, analys av hyres- och fastighetsmarknaden ska skrivas med. Steg nummer tre är att göra en inventering och analys av förutsättningar för värderingsobjektet, däribland rättsliga-, ekonomiska- och tekniska förutsättningar och miljöaspekter, följt av de grundläggande bedömningarna och till slut en värdebedömning (Svenska Bankföreningen & Aspect, Sektionen För Fastighetsvärdering, 2012).

## 2.4 Sammanfattning av teoretisk referensram

Referensramen kan sammanfattas i en teoretisk modell med tre huvudkategorier, fastighetsvärdering, risker och kreditgivning som speglar sig i våra huvudrubriker i teorin. I modellen visas de värderingsmetoder och de risker som är centrala i vår uppsats samt de delarna att beakta vid en kreditgivning. Fastighetsvärdering är en viktig faktor som påverkar kreditgivningen men som även är förenad med en risk. Risker och kreditgivning påverkar varandra då risker är en stor del av kreditgivningsprocessen samtidigt som kreditgivningen är förenad med en risk. Riskerna och kreditgivning är två faktorer som utgör riskhantering. I vår uppsats studerar vi riskhantering och undersöker hur banker identifierar och hanterar risker i en kreditgivningsprocess.



Figur 3: Sammanfattning av teori (egenkonstruerad modell)

### **3. Metod**

*I det här kapitlet redogör vi för hur vi har gått tillväga i vår uppsats. Vi beskriver hur ämnesval, metodval samt urvalsmetod har gjorts och hur insamling av data och intervjuer har genomförts. Vidare presenteras metod- och källkritik och avslutningsvis en diskussion kring anonymitet och etik.*

---

#### **3.1 Ämnesval**

Vid val av ämne utgick vi ifrån våra egna intressen och vad som främst engagerat oss i tidigare studier. Det var för oss viktigt att vi kände oss nyfikna på området och samtidigt hade en del viktiga förkunskaper inom ämnet. Synsättet stämmer väl överens med Saunders, Lewis och Thornhills (2007) som menar att det krävs ett intresse för ämnesvalet i kombination med tidigare kunskaper. Utgångspunkten för ämnesvalet var "kalkylering och värdering av fastigheter". Under tidigare studier har vi studerat hur fastighetsvärdering går till i samband med kreditgivning för att finansiera ett fastighetsköp. Vi har då också undersökt hur banker arbetar vid en kreditbedömning och hur ett kreditbeslut fattas. I samband med en högt värderad fastighetsmarknad med spännande framtidsutsikter där största delen av finansieringen består av banklån väcktes vårt intresse för att studera hur banker identifierar och hanterar de risker som är förenade med kreditgivning.

#### **3.2 Val av metod**

Vi har valt att inleda vår uppsats med att samla teori för att få mer kunskap om hur kreditgivning till kommersiella fastigheter går till, hur fastighetsvärdering går till och hur banker arbetar med säkerheter vid kreditgivning. För att efter insamlandet kunna göra intervjuerna krävdes att vi var väl pålästa på ämnet. Att först samla in teori och sedan samla information till empirin stämmer överens med vad Jacobsen (2002) kallar deduktiv ansats.

Då vår problemställning är explorativ krävs en metod som går på djupet och får fram nyanserad data vilket resulterat i att vi valt en kvalitativ ansats. Vi vill med vår uppsats få en djup och detaljrik förståelse för hur banker identifierar och hanterar risker vid kreditgivning och har därför valt att arbeta med en kvalitativ undersökningsmetod. Att låta problemställningen styra valet av undersökningsmetod anser Jacobsen (2002) är rätt tillvägagångssätt istället för att problemställningen styrs av vilken undersökning vi vill göra. För att få fram många nyanser bör intervjuaren koncentrera sig på ett fåtal enheter vilket lämpar sig av insamling av kvalitativ data. Den kvalitativa metoden till skillnad från en kvantitativ metod är mer öppen där forskaren inte försöker styra vilken information som samlas in. Ansatsen lägger stor vikt vid detaljer, nyanser och det unika som finns hos varje respondent. Genom det får forskaren uppgifter som är mycket relevanta för den som blir intervjuad (Jacobsen, 2002).

#### **3.3 Insamling av data**

Vi har valt att samla in både primärdata och sekundärdata för att kunna analysera och jämföra teorier med empiri och även empiri med varandra. Enligt Jacobsen (2002) är det bra att använda sig av olika typer av data då de kan kontrollera varandra vilket innebär att de antingen kan ge varandra stöd eller ställa olika upplysningar mot varandra vilket leder till ett mer tillförlitligt resultat. Nedan följer en presentation av vår datainsamling indelat i respektive kategori.

##### *3.3.1 Primärdata*

Primärdata innebär att forskaren samlar in upplysningar för första gången och datainsamlingen är anpassad direkt till en problemställning. Insamlingen av information kan

göras genom en intervju direkt med informationskällan, antingen ansikte mot ansikte eller via telefon (Jacobsen, 2002). Vi har valt att åka ut och göra personliga intervjuer med våra respondenter då vi tror att vi får en djupare förståelse för hur de arbetar och att det är lättare att ställa följdfrågor vilket gör att vi får ut mer av intervjuerna. Även Jacobsen (2002) menar att det är lättare att skapa en förtrolig stämning och föra ett öppet och givande samtal vid en besöksintervju i jämförelse med en intervju via telefon.

Urvalet av respondenter vid intervjuer får stor betydelse för undersökningens trovärdighet och tillförlitlighet. Vid valet måste intervjuaren ställa sig frågan om de kan lita på informationen de delger (Jacobsen, 2002). Enligt Jacobsen (2002) ska urvalet av respondenter vara ändamålsorienterat vilket innebär att vilken typ av information vi vill få fram ska styra vårt val av respondenter. I vårt fall vill få en djup och detaljerad förståelse för hur banker arbetar med riskhantering vid kreditgivning. Vi anser att personer som arbetar med kreditgivning kan ge oss riklig och god information. Det kan liknas vid en urvalsprocess som enligt Jacobsen (2002) grundar sig på information och urvalet görs av personer som har goda kunskaper om det som vi är intresserade av att undersöka. Vi kom fram till att det är en företagsrådgivare på bank som arbetar med kreditgivning eller någon annan ansvarig inom kreditgivning som är den mest lämpade respondenten. Därefter bestämde vi oss för att intervjua en representant från varje storbank i Sverige som arbetar med kreditgivning för kommersiella fastigheter. De fyra storbankerna är Handelsbanken, Nordea, SEB och Swedbank och de står för den övervägande delen av kreditgivningen i Sverige (Bankföreningen, 2015). Vi valde att kontakta respektive storbank i Göteborg då vi hade en tanke om att de arbetar med större volymer och krediter vilket leder till att deras kreditgivning är förenad med en högre risk än ett mindre kontor i en mindre stad. När vi kontaktade respektive bank förklarade vi bakgrunden till vår uppsats och dess syfte. Bankerna var måna om att vi skulle få träffa en anställd som var väl insatt i de ämnen som vi berör i vår uppsats vilket gjorde att vi fick intervjua personer som har lång och djup erfarenhet av kreditgivning för kommersiella fastigheter.

### 3.3.2 Sekundärdata

Vid insamling av data till vårt teorikapitel har vi använt oss av kurslitteratur, artiklar, böcker och rapporter. När vi har sökt efter teori har vi använt oss av sökorden "kreditgivning" "uncertainty", "credit loss", "credit grant", "property value" och "appraisals". De vetenskapliga artiklarna har sökts via databaserna *ABI/Inform Global* *ABI Inform Global*, *Emerald* och *Scopus* från Högskolan i Halmstad. Böcker och kurslitteratur som vi har använt oss av är hämtade från Högskolan i Halmstads bibliotek samt stadsbiblioteket i Halmstad.

## 3.4 Inför intervjun och genomförande

Vi valde att skriva en intervjuguide inför våra möten med bankerna för att få möjligheten att diskutera med varandra innan intervjuerna vilka frågor vi ville få svar på. En intervjuguide beskrivs av Bryman och Bell (2011) som en lista över förhållandevis specifika teman som ska beröras. En intervju där en intervjuguide används som underlag är en semistrukturerad intervju som i sin tur är en flexibel intervjuform där respondenten med stor frihet kan utforma sina svar på sitt eget sätt. De frågor som ingår i intervjuguiden behöver inte komma i ordning och frågor som inte ingår i intervjuguiden och följdfrågor kan ställas av intervjuaren (Bryman & Bell 2011). Vid utarbetandet av vår intervjuguide utgick vi först och främst ifrån vår problemställning och vår teori. Vi delade in de frågor vi ville få svar på i tre olika kategorier, kreditgivning, risker samt fastighetsvärdering. Kategorierna går att återfinna i teorikapitlet, empirin och även i vår analys. Genom en semistrukturerad intervju kunde vi be respondenterna att utveckla och förklara sina svar mer utförligt samt ställa relevanta

följdfrågor. Saunders et al. (2016) menar att det är en stor fördel med en semistrukturerad intervju och att det kan leda in oss på områden vi inte tidigare trodde att vi skulle beröra men som är relevanta för vår uppsats.

Några dagar före intervjuerna valde vi att skicka ut ett mail och vår intervjuguide till samtliga respondenter för att förbereda dem för vårt möte. Vi informerade om bakgrunden och syftet med vår uppsats för att de skulle få en större inblick i vad vi ville ta reda på. Genom att skicka ut ett mail med bakgrundsinformation kunde personerna förbereda sig och även få chansen att ställa eventuella frågor till oss innan intervjun. För att kunna koncentrera oss fullt ut på vad respondenterna berättade vid intervjun och kunna ställa relevanta frågor valde vi att efter ett godkännande från respondenten spela in intervjuerna istället för att endast anteckna. Enligt Repstad (2007) är det svårt att engagera sig i intervjun och fånga upp lösa trådar i svaren genom följdfrågor om intervjuaren endast antecknar under hela intervjun.

### **3.5 Dataanalys**

För att få en överblick av materialet som intervjuerna ger i form av anteckningar och bandinspelningar krävs det en förenkling och strukturering av materialet för att reducera något av komplexiteten (Jacobsen, 2002). Enligt Jacobsen (2002) kan analysen av kvalitativ data delas in i tre olika steg: beskrivning, systematisering och kategorisering samt kombination. Vid vår analys har vi tagit hjälp av de här tre stegen för att underlätta analysen av den information vi fått in genom våra intervjuer. I beskrivningen, som är det första steget i analysfasen, började vi med att transkribera våra intervjuer. Vi valde att göra det nära inpå intervjuerna för att vi skulle ha det nära i minnet och för att undvika felaktigheter. För att det inte skulle uppstå några missförstånd skickade vi ut det till respektive respondent för att de skulle ha chans att gå igenom det vi skrivit ner för att informationen ska vara korrekt. Sedan gick vi igenom materialet återigen för att jämföra med de anteckningar vi skrev under mötet med respondenterna för att få en djupare förståelse för den information vi har fått. Därefter gjorde vi en sammanfattning av respektive intervju. Att bearbeta ner materialet i sammanfattningar gör vår data mer översiktlig och lättillgänglig enligt Jacobsen (2002).

Kategorisering av data som är steg två i analysen görs för att få en förenkling av den komplicerade, detaljerade och rika data. När vi valde våra kategorier utgick vi från våra tre delar, kreditgivningsprocess, risker och fastighetsvärdering. Därefter valde vi ut kategorier utifrån de olika delarna och ställde upp en matris. Den fortsatta analysen kan genom modellen förhålla sig till kategorier istället för en större mängd data. Jacobsen (2002) menar att det är en god förutsättning för att kunna jämföra det vi fått fram i de olika intervjuerna med varandra och vidare även jämföra de med teorier.

Det sista steget, det vill säga kombination, går ut på att koppla samman information om de olika kategorierna vi strukturerade i steg två. Genom att koppla samman informationen kan vi se samband och skillnader mellan olika kategorier och de olika undersökningsenheterna (Jacobsen, 2002). Vi placerade då in informationen vi fått i vår matris utifrån våra kategorier som blev till en mer överblickbar sammanfattning av vår empiri. Därefter plockade vi in ytterligare en kolumn med teorier som berörde respektive kategori för att skapa en analysmodell. En analysmodell ger oss möjligheten att lätt analysera hur de fyra storbankerna arbetar med riskhantering vid kreditgivning och jämföra det med varandra samt med teorin. Vi valde att rita en matris med de olika kategorierna för att sammanfatta vårt empirikapitel och för att få en överskådlig blick av hur de olika bankerna har svarat för att sedan utgå ifrån vår analysmodell för att analysera hur de olika bankerna arbetar i jämförelse med de olika teorierna.

## **3.6 Metodkritik**

### *3.6.1 Validitet och reliabilitet*

Vi har under arbetets gång i samband med att vår problemformulering ändrats, därmed ändrat metod, då den ska formas efter problemformulering. Enligt Patel & Davidson (2011) är validitet att granska det som avses granskas. Då Jacobsen (2002) nämner att annat än det som avses granskas kan påverka det slutgiltiga resultatet har det varit viktigt för oss att se till att faktiskt granska det som är avsett. För att stärka validiteten ytterligare har vi grundat intervjufrågorna på teoridelen av vårt arbete för att kunna ta reda på det vi verkligen vill få ut av intervjuerna. Beträffande intervjuerna har vi bett om att få spela in intervjun för att vi inte ska misstolka våra anteckningar, glömma viktiga delar eller minnas fel. Genom att göra det ökar validiteten av vår primärdata markant. I behandlingen av empirin till analysen har vi valt att sprida ut citat och information från de olika respondenterna då vi inte vill få en vinkling på analysen, utan en bra balans mellan de olika bankernas åsikter och kommentarer. Vi har även arbetat med att skicka ut materialet till respondenterna för att säkerställa validiteten.

För att stärka reliabiliteten intervjuar vi inte bara en person på en bank, utan väljer ut en företagsrådgivare med god kunskap inom området på respektive fyra storbanker för att sprida ut informationen då bankerna med stor sannolikhet inte arbetar på exakt samma vis. Som Jacobsen (2002) nämner är det skillnad på att göra en planerad intervju och en överraskande intervju, då det kan påverka resultatet på olika vis. En planerad intervju kan ge respondenten tid att förbereda sig och därmed få bättre reliabilitet på svaren. Därför skickade vi ut ett mail till respondenterna med information om innehållet till vår intervju. Intervjun gjorde vi på plats, ansikte mot ansikte istället för på telefon även där för att öka reliabiliteten och validiteten på respondenternas svar. Vid telefonintervju är det lättare att ljuga och inte fullt ut hålla sig till sanningen enligt Jacobsen (2002). Vi valde också att ha en relativt öppen intervju, vilket innebär att vi inte ställer frågor som har fasta svarsalternativ eller som kräver ett ja- eller nej-svar. Frågorna är utformade för att vi ska kunna föra en diskussion med respondenten snarare än att intervju. Tack vare det lämnar respondenterna information spontant och reliabiliteten ökar.

### *3.6.2 Objektivitet och generaliserbarhet*

Generaliserbarhet innebär hur väl resultatet går att generaliseras och överförs till andra grupper, (Jacobsen, 2002) vilket i vårt fall inte kan göras på grund av vårt val av undersökningsmetod. Då vi valt att göra personliga intervjuer representerar en person ett helt företag och vi har endast valt fyra banker. Det innebär att personen som intervjuas kommer att addera sina personliga åsikter i frågorna.

## **3.7 Källkritik**

### *3.7.1 Primärdata*

Vi har samlat in vår primärdata genom besöksintervjuer på Handelsbanken Nordea, SEB och Swedbank. Två av våra respondenter arbetar som företagsrådgivare där kreditbedömning är en mycket central del och de övriga två som kreditanalytiker. Samtliga respondenter arbetar aktivt med kreditbedömning och har arbetat inom bank och specifikt med kreditgivning i minst 20 år. Genom deras långa erfarenhet av sitt arbete kunde de tillgodose oss med relevant information, ge utförliga svar och en god förståelse hur de arbetar. Vi valde att skicka ut en intervjuguide med ett antal frågor för att respondenterna skulle kunna förbereda sig inför intervju. Då vi använts en intervjuguide kan det dock göra att vi rutat in intervjun vilket gör att intervjun inte blir lika öppen som vi önskat och vi inte får reda på ytterligare information förutom de vi frågor vi skickat ut. Det positiva med en intervjuguide är att respondenterna kan läsa igenom frågorna i förväg och ha tid på sig att ta reda på den



information de saknar sedan tidigare. När vi valde ut våra respondenter grundade vi det på vilka vi ansåg kunna ge oss riklig och god information. Enligt Jacobsen (2002) är den formen av urvalsprocess inte alltid lätt att använda eftersom vi måste veta något om hur goda informationskällor de olika respondenterna är. Genom att vi ringde respektive bank för att presentera oss och bakgrunden och syftet med vår uppsats kunde de hjälpa oss att komma i kontakt med en lämplig person som har goda kunskaper om ämnet och som kunde besvara våra frågor. Då vi skickade ut vår intervjuguiden i förväg kunde de även läsa igenom i förväg och se att de kändes sig bekväma på området. En situation där vi ser att vårt förberedande mail med intervjuguiden hjälpt oss att komma i kontakt och träffat en lämplig respondent är efter att vi skickat ut vår intervjuguide till Swedbank då han kontaktade oss och berättade att det är bättre för oss att vi får träffa hans kollega som arbetar som kreditanalytiker istället som har mer kunskap och erfarenhet av kreditgivning. Vi valde att efter godkännande av våra respondenter spela in intervjun för att inte missa något viktigt de berättar dock kan de påverka hur mycket information de ger då de kan känna sig obekväma och mer utelämnade när de vet om att de blir inspelade.

### *3.7.2 Sekundärdata*

Vår sekundärdata har vi samlat in genom diverse böcker och vetenskapliga artiklar. Vi är medvetna om att vi har samlat information från en del källor som kan anses vara lite gamla. Det äldsta är NUTEK (1993), Hedman (1994) och Funered (1994). Även fast de är mer än 20 år gamla gjorde vi bedömningen att vi kunde använda materialet som fanns i böckerna då det är böcker med grundläggande information och inte forskning eller artiklar. Trots det kan vi rikta kritik mot valet av litteratur då det kan finnas mer uppdaterade versioner av liknande material. Vi har använt oss av dels de här grundläggande materialen men också kompletterat det med aktuella artiklar som Bruns & Fletcher (2008), Meszek (2013) och Jonsson (2015). För att styrka vår teori ytterligare hade vi kunnat säkerställa med fler artiklar och litteratur. Vi är medvetna om att den verksamhet som NUTEK bedrev avvecklades år 2009 och ingår nu i tillväxtverket. Vi anser dock att informationen fortfarande är aktuell och tillförlitlig trots det då det är generella beskrivningar och rekommendationer om hur kredithantering går till vid ett institut.

## **3.8 Anonymitet**

För att våra respondenter skulle känna sig trygga att lämna korrekta svar hade vi som alternativ att deras svar skulle kunna vara anonyma. Då åtminstone en av dem vill vara anonyma fick vi naturligtvis göra alla respondenter anonyma. Det finns både fördelar och nackdelar med att vara anonym, beroende på vilken typ av frågor som ställs. Är det mer känsliga frågor kan det vara positivt då svaren blir mer tillförlitliga. Är det inte det kan svaren ändå bli tillförlitliga då respondenten måste stå till svars för det personen säger. Därför var det mer relevant för oss att sträva mot att få respondenterna att inte vara anonyma, men möjligheten att kunna vara anonym skulle finnas. Då det var flera av bankerna som ville vara anonyma gjorde vi alla anonyma. Vi valde att skriva en kort presentation om bankerna samt om respondenterna då det ger en större trovärdighet på svaren. Vi namngav sedan bankerna B1, B2, B3 och B4 utan inbördes ordning för att kunna göra svaren anonyma. Det går därför inte att koppla svaren till respektive respondent.

## 4. Empiri

*I följande kapitel presenteras vår empiri. Vi har gjort fyra besöksintervjuer med respektive storbank i Sverige, Handelsbanken, Nordea, SEB och Swedbank. Samtliga intervjuer har ägt rum i Göteborg. Kapitlet inleds med en presentation av varje respondent. Vidare återges intervjumaterialet och med hänsyn till bankerna presenteras svaren anonymt i form av Bank 1, Bank 2, Bank 3 och Bank 4 utan inbördes ordning. Hädanefter refererar vi till de som B1, B2, B3 samt B4.*

---

### 4.1 Presentation av respondenter

#### **Handelsbanken, april 2016**

Handelsbanken är en fullsortimentsbank som grundades 1871. De har 12000 medarbetare och är verksamma i 25 länder. Sex utav de länderna ser banken som sina hemmamarknader. De arbetar decentraliserat och tar alla beslut nära kunden. I deras företagsfilosofi ingår att alltid ha kunden i centrum, att lönsamhet alltid prioriteras före volym samt långsiktighet. Handelsbanken har som vision att vara Nordens bästa finansbolag - det självklara valet för kunder och samarbetspartners.

Vi har träffat Katrin Mählqvist som arbetar som ställföreträdande kreditchef på regionhuvudkontoret i Göteborg, regionen västra Sverige. Det innebär att regionhuvudkontoret ansvarar för de kontor som finns inom regionen, vilket i deras fall är 77 kontor från Värmland i norr till Falkenberg i syd. Katrin har arbetat på Handelsbanken 26 år varav över tio av de åren som kreditchef. På Handelsbanken träffade vi även Oscar som är lantmätare i grunden och arbetar med fastighetsvärdering på Handelsbanken.

#### **Nordea, april 2016**

Nordea är den största finanskoncernen i Norden och Östersjönregionen. Den första banken i släktrådet grundades på 1820-talet och sedan år 2001 har all verksamhet bedrivits under koncernen Nordea. Nordea har 29 826 medarbetare fördelade på 650 kontor på åtta marknader. Koncernens mission lyder: gör det möjligt (Nordea årsredovisning, 2015)

På Nordea träffade vi Bo Nordling som arbetar som kundansvarig på kontoret i Sisjön. Bo har arbetat inom bank i snart 40 år och har en lång erfarenhet. Han har under sina år arbetat både på privat sidan och företagssidan samt varit kontorschef på två olika kontor. Den roll som Bo har idag som kundansvarig på företagssidan har han haft sedan 2001.

#### **SEB, april 2016**

SEB är en av Nordens ledande finansiella koncerner och erbjuder finansiell rådgivning i Sverige och Baltikum. SEB har varit verksamma i 160 år då de grundades år 1856. Inom SEB arbetar 16 500 medarbetare fördelat på 252 kontor i Sverige och Baltikum. SEB har som vision att leverera service i världsklass till sina kunder och deras värderingar är kunderna först, engagemang, samarbete och enkelhet (SEB årsredovisning, 2015).

På SEB träffade vi Mats Bluckert och Rickard Karlsson för en intervju. Mats arbetar som företagsrådgivare och har arbetat i banken i många år vilket gör att han en lång erfarenhet av kreditgivning och värdering av kommersiella fastigheter. Rickard går SEB:s traineeprogram vilket innebär att han är relativt ny i banken.

## **Swedbank, april 2016**

Swedbank är en storbank med en väsentlig del i det finansiella systemet. År 1820 öppnade den första Sparbanken och år 2006 antog koncernen det gemensamma namnet Swedbank. Swedbank har sin verksamhet i Sverige och Estland, Lettland och Litauen. Inom koncernen arbetar drygt 13500 anställda och de har 416 kontor i Sverige och Baltikum. Swedbanks värderingar är öppna, enkla och omtänksamma. Deras vision är att de möjliggör för människor, företag och samhällen att växa (Swedbank årsredovisning, 2015).

På Swedbank träffade vi Niclas Frostelind som i dagsläget arbetar som kreditanalytiker för den västra regionen. Den västra regionen sträcker sig från Karlstad ner till Kungälv och till Skaraborg i öst. I regionen har de en kreditstock på ca 170 miljarder kr. För ungefär 30 år sedan började han arbeta i bank i kundtjänst och de senaste 20 åren har han arbetat med företagsfrågor. Sedan två år tillbaka har han endast arbetat med kreditgivning till företag.

## **4.2 Presentation av intervjuer**

### *4.2.1 Bank 1*

#### *Kreditgivningsprocessen*

B1 berättar att kreditgivning till kommersiella fastigheter ligger mellan 25-30% av den totala kreditgivningen i banken. B1 förklarar att de arbetar väldigt decentraliserat inom banken vilket innebär att de har väldigt mycket av sin beslutskraft, affär, ansvar och befogenheter ute på de lokala kontoren. För att lyckas med att arbeta decentraliserat vid arbete med kreditgivning är det otroligt viktigt att ha starka riktlinjer, uppföljning och regelverk, vilket B1 anser att de har. De har ett stort ansvar men de har också en mycket stark kultur i banken med vilka kunder de ska arbeta och alla deras kunder hör hemma på ett kontor. Det lokala kontoret är fullt ansvarigt för sin kreditaffär och den hör hemma där i alla dess bemärkelser. B1 förklarar att anledningen till att deras affärsmodell ser ut som den gör är för att de har en väldigt stark övertygelse om att de ska känna sina kunder och bygga relationer. De sitter inte hundra mil bort och beviljar krediter utifrån en resultat- och balansrapport, utan när de lyfter in en kreditaffär börjar de alltid med att träffa företaget. De måste få ett förtroende för den som både äger och leder företaget. B1 berättar att de aldrig går in i korta affärer utan att om de bestämmer sig för att bli bank åt en kund ser dem det som en ömsesidig och långsiktig relation. För B1 inte förtroendet för kunden stannar de där och då kommer de inte till granskningen av bokslutet. Ett bra bokslut läker inte ett uteblivet förtroende för den som driver affären. B1 anser att det är otroligt viktigt att förstå skillnaden, att siffror är viktiga men att det har stor betydelse vem som driver företaget. Det är också viktigt att de driver det i rätt riktning och att de kan känna att de tar rätt beslut och att de har en bra dialog med varandra. B1 sammanfattar det som att de får kontakt med kunden på kontoret lokalt, de skapar en relationen och bygger upp ett förtroende för kunden och till slut måste de även förstå deras verksamhet.

B1 talar om att de vänder sig till kunder med lägre risk. För att de ska bli en affär måste B1 känna sina kunder, ha förtroende för dem, de ska begripa vad de gör och de ska ha starka finanser. B1 berättar vidare att om kontoret känner sig trygga med ovanstående finns det formalia som träder in när de ska låna ut pengar. Den innefattar vad de behöver göra för att få låna ut pengar i form av dokumentation, finansiella nyckeltal och vem som formellt får fatta ett kreditbeslut. Enligt B1 har de riktlinjer och mallar som de använder sig av inom banken för att det är viktigt att alla tänker och arbetar med kreditgivning på samma sätt. När B1 ska fatta ett kreditbeslut har de mallen till hjälp som styr lånebeloppet, säkerheten och värdet på säkerheten. De har även en mall för de mjuka faktorerna som ska samlas in och analyseras.

Beträffande de mjuka faktorerna handlar det mycket om det sunda förnuftet. För att B1 ska få förtroende för kunden kollar de på kundens historik, vad de har drivit för företag, vilka fastighetsaffärer de har gjort, hur de har lyckats och vad de har för förmögenhet med sig. Då banken verkar på den lokala orten känner många sin marknad oerhört väl och vet vilka personerna och företaget är. När de sedan ska bedöma finansiella nyckeltal finns det uttalat vilka nyckeltal de ska titta på. B1 berättar att de nyckeltal som de främst kollar på för kommersiella fastigheter är hyresnivåer, driftsnetto, räntetålighet, kassaflöde, belåningsgrad och soliditet. Samtliga nyckeltal grundar sig på bokslut och värderingar. B1 talar om att de vid en kreditbedömning också måste värdera risken med varje kund genom att ge dem ett betyg. Betyget sätts med hjälp av ett internt system i banken utifrån vilken risknivå de har.

*“Det som är viktigt med fastigheter är kassaflödet och läget”* (B1, 13 april 2016). Enligt B1 går det att koppla alla faktorer till kassaflödet och läget. Har en fastighet ett bra läge genererar det i regel kassaflöde. De analyserar också vad det är för hyresgäster och hur avtalen med dem ser ut. B1 förklarar att de måste gardera sig för om en hyresgäst lämnar och hur snabbt kunden då får in en ny hyresgäst. Det gör att de kommer till läget på fastigheten igen, hur snabbt de kan få in en ny hyresgäst eller bygga om fastigheten. Då kassaflödet kommer från hyresgästerna är det viktigt att veta hur de mår och hur deras hyreskontrakt ser ut. Beträffande kassaflödet berättar B1 att de gör en helhetsbedömning av kunden. Det finns flera olika sätt som kunderna kan ha byggt upp sitt företag på vilket gör att de väljer att göra en samlad bedömning av kundens engagemang.

För att sätta ett belåningsvärde utgår B1 från fastighetens marknadsvärde. Vilken belåningsgrad det till slut blir beror på hur de bedömer risken i fastigheten och hur kassaflödet ser ut. B1 förklarar att de vill belåna olika typer av fastigheter olika högt beroende på hur starkt kassaflödet är, hur läget på fastigheten är och vad riskerna är med kreditgivning är. Det finns fastigheter som de kan vara villiga att ha en högre belåningsgrad på. Vidare berättar B1 att belåningsgraden är mycket viktig men att de är väldigt försiktiga med den. Riskfaktorn är inte belåningsgraden i sig, utan det är att kunden får slut på pengar och inte kan betala sina räntor. Det gör att de kommer tillbaka till kassaflödet som i sin tur beror på läget. Belåningsgrader varierar och i dagsläget är kravet på avkastning låg men längre fram kan räntan högre igen och det innebär att belåningsgraden kan variera mycket. B1 menar att de sitter där med sin kredit oavsett och då är det viktigt att kassaflödet finns där för att försörja kreditgivning oavsett om belåningsgraden är 60 % eller 70 %.

B1 berättar att de tar ut pantbrev i den förvärvade fastigheten som en säkerhet för krediten. De kan göra undantag om det skulle vara ett bolagsförvärv men det är enligt B1 en kortsiktig lösning som till slut förändras när det är möjligt att ta ut ett pantbrev i den aktuella fastigheten. B1 förklarar att en god säkerhet i form ett pantbrev aldrig kan kompensera för ett bristande kassaflöde. Det är därför viktigt att de alltid börjar sin kreditbedömning med att säkerställa att kunden kan återbetala krediten med sitt kassaflöde. B1 menar att säkerheten också är viktig men att det inte är det första de ser till utan att säkerheten kommer in senare vid en kreditbedömning. De måste säkerställa att kunden kan återbetala krediterna, inte bygga kreditgivningen på att de lämnar ett pantbrev som gör att affären till slut blir riskfri för banken tack vare att de vet att de kan få tillbaka sina pengar.

### *Riskhantering*

B1 berättar att de har en väldigt stark uttalad riskpolicy. B1 är en lågrisk-bank och de arbetar med starka motparter. Enligt B1 kan en bank aldrig bli bättre än sina kunder. Deras balansräkning bygger på att de har exponering på sina kunder vilket innebär att den

balansräkningen B1 har får de genom att arbeta med starka kunder. B1 menar att deras policy är starkt uttalad och väl inarbetad och de måste ha en stark företagskultur för att alla ska veta åt vilket håll de ska gå. B1 menar att en bank tar en risk direkt när de lånar ut en krona. B1 berättar att de vill förminska riskerna genom att låna ut pengar till kunder med starka kassaflöden och bra finansiering. Vid kreditgivning för fastigheter kompletterar de kreditgivning med pantbrev vilket gör att de har en bra säkerhetsbild. B1 förklarar att de största riskerna när de beviljar en kredit till en fastighet är fastighetens läge och kassaflödet. Belåningsgraden är inte oväsentligt i och med att en hög belåningsgrad får en stor påverkan på kassaflödet genom räntor och amortering som kassaflödet ska bära. Kreditrisken uppstår inte om de har 70 eller 75 % belåningsgrad utan den uppstår när det inte finns ett kassaflöde som bär belåningsgraden, krediter och andra åtaganden. B1 berättar att en annan risk är att det är många som lockas till fastighetsmarknaden nu när det är låga räntor och det kan vara svårt att finna avkastning på sitt kapital. Folk med mycket kapital söker sig då till fastighetsmarknaden men kan de inte marknaden blir det en risk. B1 förklarar att det är en risk eftersom att de kan påverka prisbild, driva den i fel riktning och driva upp en bubbla genom att betala ett för högt och felaktigt pris i jämförelse med de som kan marknaden. B1 berättar att de även aktar sig för de ansiktslösa motparterna då de vill bygga långvariga relationer. En ansiktslös motpart kan tex vara fond. B1 konstaterar att de säkert är bra på många vis men att det är svårare att bygga relationer med den typen av kunder.

B1 berättar att deras affärsmodell ligger till grund för hur de arbetar med att identifiera riskerna vid en kreditbedömning. Genom att arbeta för att få förtroende för och bygga långsiktiga relationer med sina kunder ute på de lokala kontoren får B1 en god förståelse för verksamhetsområdet. B1 förklarar att det är det bästa sättet de har för att identifiera och vaccinera sig mot risker. För att identifiera och hantera eventuella risker som dyker upp under kreditens löptid träffar B1 alla sina kunder minst en gång om året. Under den årliga genomgången går de igenom den finansiella statusen med företaget för att se hur det går och hur företaget mår. Har de följt sin affärsmodell med dess riktlinjer och valt rätt kunder uppstår enligt B1 en risk endast när något förändras i omvärlden. B1 förklarar att det ändå kan bli en jobbigare period, det är en del av livet då saker utom kontroll kan inträffa. Om det uppstår risker eller om det börjar gå sämre för ett företag är tidsfaktorn otroligt viktig. Genom att agera i tid finns det alltid alternativ på vad som kan göras. B1 berättar att eftersom de lever nära sina kunder får de sällan reda på det långt efteråt utan de har den dialogen som gör att de kan börja arbeta med ett eventuellt problem när de uppstår. I svårare tider arbetar B1 nära sina kunder för att hitta lösningar. Varken banken eller kunderna vill förlora pengar, vilket gör att de har ett gemensamt mål. B1 sammanfattar det som att det är deras affärsmodell som gör att de kan identifiera sina risker, genom att de har den kontinuerliga uppföljningen av sina engagemang. Lever de nära sina kunder och märker att det går sämre riskrapporteras de kunderna och de får ett sämre internt kreditbetyg vilket gör att de kommer in i en ännu tätare uppföljning.

B1 berättar att det är det lokala kontoret som är ansvarigt även under svårare tider och när det uppstår en risk med kunden. B1 skickar inte vidare det till någon annan avdelning utan arbetar då nära kunden mot samma mål, att kunden ska komma på rätt bana igen. B1 förklarar att de har stöd i banken genom expertiser på olika områden som de kan ta hjälp av men det är det lokala kontoret som står längst fram ut mot kunden. B1 anser att det är bra att vara med hela vägen och att kreditbedömningen blir mer noggrann och ansvarsfull genom att de arbetar både med det som är bra och det som är jobbigt. B1 förklarar att de inte accepterar att kunden inte gör något. De försöker komma fram till en gemensam agenda för att lösa problemet och jobbar sedan mot samma mål. B1 menar att det i de flesta fall har en gemensam resa och att

det inte slutar med en kreditförlust. För att undvika att det blir en kreditförlust tar B1 inte in svaga kunder och arbetar nära sina kunder. Enligt B1 uppstår en kreditförlust väldigt sällan och sedan 2008 har deras kreditförluster uppgått till ca 0.1 % av den totala kreditgivningen per år. Snittet för de Nordiska bankerna har under den här perioden varit 0.31 % vilket gör att de har legat tre gånger högre än B1. B1 berättar också att de rapporterar reserverade och konstaterade kreditförluster enligt de regelverk som finns. B1 anser att det är väldigt reglerat att arbeta på bank och de blir otroligt granskade och tätt uppföljda, mer nu än någonsin.

#### *Fastighetsvärdering*

B1 berättar att de använder sig av interna värderare. När det gäller kommersiella fastigheter håller B1 sig gärna till sina egna värderare för att de har märkt att de tänker som banken. Det innebär att de interna värderarna inte har något egenintresse att sätta ett högre värde än det värdet som finns. De är väldigt konservativa i sin bedömning och de vet att värdet används ur ett kreditgivningsperspektiv. De interna värderarna gör en marknadsvärdering, vilket innebär att de bedömer marknadshyror och sedan gör en kassaflödesanalys på fastighetens intäkter och kostnader. Driftkostnad är ett exempel på en kostnad i kassaflödet som schablonberäknas. De interna värderarna ser också till skicket på fastigheten och jämför med fastigheter i området för att hamna på en rimlig nivå. B1 berättar att de använder sig av internt utvecklade system men att det också finns system som de kan stämna av med. B1 förklarar att de använder sig av Datscha som är en extern databas som underlag för att hämta upp information om samtliga fastigheter.

När de ska värdera en kommersiell fastighet berättar B1 att de försöker åka ut till fastigheten. Det är olika svårt att göra en värdering vilket påverkar om de måste åka ut eller inte, om det räcker att kolla utvändigt eller om de även måste gå in i fastigheten och göra en mer grundlig besiktning. Det kan även bero på om B1 har värderat fastigheten nyligen eller om det är en helt ny fastighet. I regel är det enligt B1 viktigt att titta på fastigheten och det är viktigt att känna sin marknad. På kommersiella fastigheter värderar de allting själva men finns det en extern värdering kan de titta på den och använda den som utgångspunkt. B1 kollar då alltid igenom hela värderingen och gör en kvalitetssäkring för att eventuellt justera något för att sedan skriva över värderingen i deras system och i deras namn.

#### *4.2.2 Bank 2*

##### *Kreditgivningsprocessen*

B2 berättar att en kreditgivningsprocess alltid börjar med att de får en förfrågan från en kund som är i behov av kapital då de antingen vill köpa, bygga om eller bygga till en fastighet. Banken tar in material från kunden för att kunna göra en analys och till slut en bedömning om de kan bevilja krediten eller inte. Inom banken har B2 en mall för hur kreditgivningsprocessen går till som också styr vad materialet B2 presenterar internt måste exempelvis innehålla en kassaflödesanalys och en fastighetsvärdering. B2 har även riktlinjer som deras interna kreditgivningspolicy som säger vad de får göra och inte samt hur de ska utföras.

B2 förklarar att det främst är kassaflödet som de är intresserade av. Hela deras analys är kassaflödesbaserad vilket innebär att analysarbetet bygger på att säkerställa att det finns ett kassaflöde i fastigheten och bedöma sannolikheten att det kassaflödet finns kvar under en angiven analysperiod. B2s analysperiod är normalt sett 10 år från förfrågan och framåt. *“Rent statistiskt ökar osäkerheten för varje år bortåt i tiden så vi måste hela tiden bedöma sannolikheten att det finns en refinansiering av hyreskontrakt och liknande”* (B2, 1 april 2016). B2 tittar på var fastigheten ligger, marknadsläget och attraktivitet för att få den helt eller delvis uthyrd. De tittar också på om det finns en eller flera hyresgäster och hur lång

kontraktstiden är. När B2 gör en kassaflödesanalys tittar de på den specifika fastigheten som krediten avser för att den ska gå runt och bära sin egen finansiering. B2 förklarar att anledningen till att de gör det är att om ett företag som har tre fastigheter skulle sälja de andra två fastigheterna kan de inte sitta med en fastighet som inte bär sin egen finansiering. B2 berättar vidare att de alternativt kan titta på det totala engagemanget hos kunden och låna upp en fastighet i företaget som inte är hårt belånad för att kortsiktigt finansiera en ny fastighet eller ombyggnad. I de fall lägger B2 en framtung amorteringsplan under de kommande tre åren för att snabbt få ner skulden och se till att fastigheten då kan bära sitt eget kassaflöde och därefter falla ner på en mer normal och långsiktigt amorteringsplan.

För att få fram ett belåningsvärde berättar B2 att de utgår från fastighetens marknadsvärde. B2 förklarar vidare att de inte kan tänka sig att låna ut mer än en viss procent på en specifik fastighet på en specifik ort eller område. ”*Men samtidigt har det blivit så att en fastighets värde inte har påverkats enbart av kassaflödet utan av räntemiljön, vilket gör att fastighetens värde har ökat snabbare än vad motsvarande kassaflöde har gjort*” (B2, 1 april 2016).

Direktavkastningen har gått ner, vilket leder till att deras gamla sätt att tänka på belåningsvärde i de centrala större orterna har ändrats. B2 berättar att de inte behöver tänka på belåningsgrad, för att en fastighet i centrala Göteborg kanske är fullbelånad vid 45-50% för att kassaflödet inte tål mer. B2 menar att värderingen av fastigheten då används för att säkerställa den säkerhet som B2 tar ut i fastigheten. B2 förklarar mer utförligt att om räntan går ner blir värdet högre, vilket innebär att marknadsvärdet springer ifrån kassaflödet. Det gör att fastigheten inte klarar av att betala ränta, amortering och driftkostnader. B2 berättar att de utgår från marknadsvärdet när de sätter ett belåningsvärde men att det är kassaflödet som påverkar hur den verkliga belåningsgraden blir.

När B2 ska ta ut en säkerhet för krediten berättar B2 att det är pant i den fastighet som belånas som är grundtanken. B2 förklarar dock att det kan finnas andra lösningar då det hänger på hur den juridiska strukturen i bolaget ser ut och att de måste ta hänsyn till aktiebolags-lagens regler gällande värdeöverföringar och kapitalöverföringar. Enligt B2 kan kreditgivningsprocessen delas in i olika steg. B2 får kontakt med en kund som vill låna pengar för att finansiera en fastighet. Nästa steg är att B2 tar in det material de behöver, vanligtvis är det kassaflödet för att göra en kassaflödesanalys och information om objektet. Tredje steget är att de utformar interna dokument för att i sista steget kunna ta ett beslut om B2 vill låna ut pengar eller inte. Beroende på storleken på beloppet som kunden vill låna fattas beslutet på kontoret eller skickas vidare till en annan avdelning inom banken.

### *Riskhantering*

Enligt B2 är de främsta riskerna med kreditgivningen kassaflödet och sannolikheten för att kassaflödet stämmer överens med deras analys över tiden. Beträffande kassaflödets intäkter gör B2 en analys av hyresgästerna i den kommersiella fastigheten. B2 menar att det är högre risk om det är en hyresgäst som har tre år kvar på kontraktet än om det är tio hyresgäster där alla har tio år kvar på respektive kontrakt. Det kan också vara att de har en lokal som är specifikt anpassad till en särskild hyresgäst vilket då också är förenat med en högre risk eftersom det kräver en ganska stor omställnings- och ombyggnadskostnad för att bygga om fastigheten om de skulle tappa sin nuvarande hyresgäst. B2 säger att fastighetens läge, marknadsläget samt hur intresset för fastigheten ser ut också är av intresse då det kan vara faktorer som är förenat med en risk i samband med en kreditgivning.

B2 berättar hur viktigt det är att arbeta för att minimera risker längre fram i tiden. B2 anpassar amorteringsplanen till riskerna som kan uppstå i framtiden. Amorteringsplanen påverkas

mycket av hur hyreskontrakten för respektive hyresgäst ser ut. Genom en hårdare amorteringsplan i början av kredittiden kan kassaflödet bära upp eventuella risker längre fram. Tack vare att B2 har en intern riskpolicy och en extern policy som består av lagstiftning som styr hur banker får agera när B2 gör sin kreditbedömning och hur de dokumenterar menar B2 att de hanterar sina risker och förebygger för risker längre fram i tiden. För att identifiera eventuella risker under kredittiden förklarar B2 att de går igenom alla engagemang i banken minst en gång om året och att de då gör samma analyser som vid kreditbedömningen fast något lättare. Är det något specifikt som händer eller är osäkert kan en analys göras med jämnare mellanrum än en gång om året. Är det något engagemang som blir mer riskfyllt under kredittiden följer B2 upp dem mer regelbundet och tar in underlag från kunden oftare. Enligt B2 bevakar de hela tiden risken i belåningsgraden för att inte hamna i dåliga scenarion. En amortering är då mycket viktig för att klara av framtida förändringar i ränteläget som kan påverka kassaflödet och bli en risk för företaget.

Upptäcker B2 att det börjar bli osäkerheter inom företaget berättar B2 vidare att de ser vad de kan göra för att lösa det och se till vad orsakerna är till att kassaflöden ser ut som de gör. B2 har en avdelning inom banken som arbetar endast med det. B2 säger att de tar hjälp av den avdelningen för att det i sådana lägen är bra att få in lite nya friska ögon som aldrig har tittat på det aktuella företaget tidigare. De undersöker om det endast är en specifik fastighet som har problem, om det är hela bolaget eller om det är ett makroproblem. Därefter förklarar B2 att de förhåller sig till problemet och ser vad de kan göra för att påverka det. Är det kunden som har problem med att driva företaget kan de sätta in en konsult som hjälper kunden att tänka om hur de driver sitt företag eller ser till konstruktionen i bolaget för att de ska utnyttja det optimalt. Är det ett makroproblem är det svårare att påverka. Enligt B2 arbetar de tillsammans med kunden under den svårare tiden där målet är att stötta och hjälpa kunden för att företaget ska komma på fötter igen. I de flesta fall menar B2 att det lyckas men i en del fall går det tyvärr inte.

B2 berättar att det är mycket ovanligt att det slutar med en kreditförlust utan i de flesta fall hamnar de hos den avdelningen och tillsammans lyckas de lösa problemet i företaget. B2 berättar vidare att kreditförlustnivåerna inom banken är ganska låga idag och att de är cykliska. Med det menar B2 att det går upp och ner med marknaden och nu är det en god marknad och B2 har inte varit med om någon kreditförlust på flera år hos sina kunder. B2 berättar att om de misstänker att det kommer bli en kreditförlust skriver banken av kreditförlusten direkt och sedan ser B2 det som en bonus om de får tillbaka pengarna under tiden. B2 förklarar att i och med de nya reserveringsreglerna som träder i kraft under 2018 sker det en generell förändring som kommer att ställa högre krav på bankernas kapitaltäckning. Det gör att bankerna måste ha en högre intjäning vilket förmodligen kommer att leda till lägre inlåningsräntor och högre utlåningsräntor för att de ska tjäna mer pengar för att möta de nya reglerna.

### *Fastighetsvärdering*

B2 förklarar att de viktigaste faktorerna som påverkar en fastighets värde är kassaflödet och fastighetens läge. Det analysinstrument som B2 använder i steg ett är från ett bolag som heter Datscha som är ett externt bolag. Det är en ren kassaflödesanalys och värderingsverktyg där B2 matar in information och får ett schablonmässigt värde på fastigheten. B2 berättar att de aldrig använder det värdet för fastställandet av belåningsgrad och liknande, utan att de då tar in en värdering från en värderare. Vid en värdering av en kommersiell fastighet använder sig banken av externa värderare som finns med som godkända värderare i Samhällsbyggarnas register. B2 förklarar att de inte använder sig av interna värderare då de inte tycker att det



känns rätt att grunda en bankbelåning på en värdering utförd av en person anställd av banken då det kan bli motstridigt. På Samhällsbyggarna kan B2 söka efter en värderare och se vad de har för behörighet och se att de är godkända att värdera den aktuella fastigheten. B2 berättar att Datscha bygger på siffror och statistik vilket gör att den fysiska värderingen är mycket viktigt. Den fysiska värderingen som en extern värderare utför tar även hänsyn till de mjuka faktorerna vilket Datscha inte gör. B2 förklarar att de jämför den fysiska värderingen med det värde som Datscha får fram.

B2 berättar att det inför en värdering är viktigt att de får in all information de kan få. Vid en intern värdering behöver B2 kassaflödena, läget av fastigheten, byggnadsår och värdeår. Med värdeår menas den senaste gången fastigheten blivit taxerad på nytt utifrån en större renovering. En extern värderare åker ut till fastigheten och gör en grundlig besiktning och värdering och skaffar sig underlag för värderingen. Enligt B2 är kunden mån om att låna pengar vilket gör att de tillgodoser banken med det material som de önskar. Kunden har ett eget intresse att tillgodose banken med information och det finns ingen anledning för dem att hålla tillbaka för då kanske de inte får någon finansiering.

#### *4.2.3 Bank 3*

##### *Kreditgivning*

B3 berättar att deras kreditgivning på fastighetssidan är väldigt stor men att banken vill ha spridning på sin kreditportfölj. När en kund vill låna pengar kommer förfrågan till kundansvariga på B3. Sedan är det den kundansvarigas uppgift att samla in det material som behövs för en fastighet. Det kan vara information om objektet, hyresgästerna, hur kontrakten ser ut och liknande. Materialet skickas vidare till en kreditanalytiker som i sin tur skriver ett kredit-PM, lägger in informationen i tabeller och gör analyser på boksluten. Materialet ses över av kundansvarig och det går över till kontoret för beslut. B3 berättar att om en person varit kundansvarig för ett ärende får samma person inte delta i beslutstagandet. På kontoret finns en beloppsgräns för kreditgivning på grund av säkerhet och överskrids nivån tas beslutet på regionnivå. B1 har ytterligare en nivå för de riktigt stora kreditförfrågningarna. Enligt B3 handlar det inte om den specifika förfrågan utan om hela kundens bestånd. Beviljas krediten går ärendet tillbaka till kundansvarig som förhandlar om och sätter räntan. De är då styrda av parametrar och får inte gå under vissa nivåer. Om B3 gärna vill göra affär med en kund som inte har en bra rating kan det vara bra att sätta priset innan då det sannolikt kommer bli ett högre pris.

Vid kreditbedömningen använder B3 inte någon direkt mall utan kollar mer på bolaget i sig. Det är viktigare för B3 hur bolaget ser ut än hur fastigheten de ska köpa ser ut. Nu använder B3 sig av kassaflöden när de gör kreditbedömningen till skillnad från förr när bara pantbelåning användes. Idag ser B3 på helheten och kassaflödet i andra fastigheter inom bolaget. Ibland kan banken behöva hämta pant från en annan fastighet. B3 förklarar att de helst vill att varje objekt ska klara av sin egen ränta och amortering men att det finns många olika kunder och därmed många olika lösningar. Det absolut viktigaste är kassaflödet och att förstå kundens verksamhet. Ett köp av en fastighet påverkar kundernas rating och det påverkar balansräkningen som i sin tur påverkar nyckeltal som leder till en sämre rating, och det är enligt B3 viktigt att förmedla till kunderna.

B3 berättar att det också är viktigt att ha förtroende för ägaren och att kunna lita på vad han/hon säger, B3 måste känna sig komfortabel med både ägaren och ratingen. B3 ratear alla sina kunder från 0-6, där 0 är konkurs. Ratingen görs av kreditanalytikern och bygger i nio fall av tio på det senast reviderade bokslutet. B3 berättar att det är ett slags betyg på företaget

som bygger på kassaflödet, räntabilitet på eget kapital, soliditet, driftsnetto/belåning vid fastigheter och liknande. Inom B3 har de en fastighetspolicy där de måste uppnå en del kriterier, som att driftsnetto/belåningen ska vara en viss procent. Om policyn frångås måste det motiveras i kredit-PM:et. Med nya kunder bygger det också på känsla och intuition, enligt B3 känner de om det är en kund som de vill samarbeta med. Det ska inte vara deras personliga värderingar som avgör, men det spelar roll med förtroende för ägaren.

B3 använder Datscha men det är mest för att stämma av hyresnivåer, men de går framförallt på verkliga kontrakt och ser hur långa de är och hur sannolikheten för dem ser ut. Hyresrisken i en kommersiell fastighet är betydligt högre och det ska beräknas. Belåningsvärdet fastställs i samband med en värdering. Belåningen görs inte med hänsyn till en försäljningsvärdering då de är mycket höga i dagsläget i Göteborg. B3 har också riktlinjer som säger att de inte får gå under särskilda direktavkastningsklasser. Vad det är för typ av fastighet har stor betydelse när B3 fastställer ett belåningsvärde. B3 klassar läget från A-D och även kommunerna är klassificerade, då det är lättare att finansiera en fastighet i Göteborg än ute på landsbygden. Beträffande säkerheter kräver B3 alltid pant i fastigheten. B3 berättar att det idag är vanligt att köpa ett helt bolag vid ett förvärv, vilket innebär att B3 inte får ta pant i fastigheten eftersom det strider mot aktiebolagslagen. I de fallen belånar B3 aktierna men de kan inte ge ett värde utan värderar aktierna till en krona totalt. Det innebär att krediten blir en blankokredit. B3 fortsätter med att förklara att köparen ofta bildar ett nytt företag och ett år senare fusionerar det med det köpta bolaget och det är då B3 kan ta ut pant i fastigheten. Det bygger på att banken ska kunna ta ut en pant i framtiden vilket i sin tur gör att det bygger på förtroende under övergångsperioden.

### *Risker och riskhantering*

De främsta riskerna B3 ser med en kreditgivning bortsett från byggfel och liknande är ränterisken. B3 förklarar att det kan slå hårt och att värdet kan förändras snabbt med tanke på ränteökningen, samt att belåningsgraden och framför allt kassaflödet påverkas. B3 säger att de har haft fallande räntor länge och om räntan sticker iväg uppåt är det sannolikt att det är en inflation. Effekten dämpas då kraftigt för att de har många eftersläpningar men när kontrakten går ut höjs hyran. Har kunden då inte bundna lån slår ränteändringen direkt.

Genom att ha små fastighetsägare i samma stad som banken verkar i säger B3 att det är lättare att hålla koll på bolagen. Med en stor aktör fungerar inte det på samma sätt men de har också riskerna spridda på fler bestånd. Är det en liten aktör med få fastigheter är det bra att veta om de går omkull, vilket är lättare om B3 lånat ut till någon där de verkar. I övrigt får B3 signaler på mail från kreditupplysningscentralen om det skett styrelseförändring, revisorbyte, betalningsanmärkning, uttaget nya företagshypotek och liknande. De får också signaler om onormala beteenden på konton. B3 har också en årsföredragning minst en gång om året där de tar in bokslut, en muntlig uppgift om hur hyreskontrakten ser ut och liknande med de som de tar in vid kreditbedömningen. Kreditanalytikern gör en analys och får fram om de behöver eller inte behöver värdera om fastigheten genom att jämföra hur det ser ut med året innan.

B3 berättar att det är vanligt att företagen hör av sig när de börjar få problem att uppnå sina betalningsskyldigheter då de vill ha kvar B3 som kreditgivare och för att de inte tjänar på att hemlighålla det. Den summa B3 förlorar på fastighetsrelaterade engagemang är försumbar då kreditgivningen idag baseras på kassaflödet och att de har en säkerhet. Belåningsgraden på bostäder ligger på 75 %, kontor 70 % och industri 60 %. B3 förklarar att om ett nytt företag köper en fastighet för 10 miljoner och de själva lånar in pengar i bolaget och utöver det lånar 75 % har de egentligen en belåning på 100 % eftersom att de lånat av sig själva. Nyckeltalen

blir därefter och de får en soliditet på nästan 0,0. Då blir det en kredit som inte kommer beviljas. Det är därför inte belåningsgränsen som spelar roll utan B3 kollar på hela belåningen på fastigheten när de ratear. B3 följer gällande lagar beträffande risker, men de vill också att deras kunder amorterar. En industrilokal har en större risk vilket gör att B3 lägger en kortare amorteringstid. En bostadsfastighet brukar ha en amortering på 50 år och en industrifastighet ca 25-30 år. För att minimera risken för att en kreditförlust ska uppstå berättar B3 att de vill att det ska finnas ett sunt eget kapital, en sund insats vid inköpet, en sund amortering och att företaget löpande sätter av pengar för löpande underhåll. Vid värdering schablonberäknar B3 på ett högre drift- och underhåll för att det ska kunna ta höjd för underhållet.

B3 berättar att om en kund inte kan uppfylla sina betalningsskyldigheter beror det ofta på att det hänt något oförutsett som att de blivit av med en stor hyresgäst, en skada på huset som upplåningen inte tål eller att det inte finns ytterligare pengar från ägaren att stoppa in. B3 har då en dialog med kunderna och de kan få ett amorteringsansstånd under en kortare period. Har B3 förtroende för kunden hjälper de till att leta upp problemet för att försöka lösa det tillsammans. Det blir ett större problem om kunden kommer in till banken när det är för sent och de släpat på en kredit i ett halvår. Normalt sett har B3 och ägaren ett gemensamt problem och då tjänar det inget till att agera dåligt mot dem, det bästa är om de hittar en lösning innan tiden runnit ut. Om förtroendet från båda parter finns försöker B3 lösa det i samförstånd med kunden. Är förtroendet borta säger B3 upp krediterna och hoppas att ägaren säljer fastigheten frivilligt för att det ska slippa gå till exekutiv auktion. B3 berättar att det var längesedan en kreditförlust hände senast och tror att det ligger på ca 0,10-0,30 av utlåningsvolymen på alla krediter. B3 tycker dock att det måste finnas lite kreditförluster i en bank då det annars betyder att de inte tar några risker alls, vilket blir dåligt för samhällsutvecklingen. Det skulle inte satsas på nyföretagare och inga nya jobb skulle skapas.

Eventuella kreditförluster reserverar B3 för, men det kommuniceras inte med kunden. B3 har en kvartalsgenomgång av samtliga risker med en riskansvarig i regionen. Till genomgången behövs ett dokument med information om säkerheter och de bedömer ett eventuellt reserveringsbehov. Det tas ofta beslut om reservering av kreditförluster i anslutning till genomgången. Det kan sedan sluta med en konstaterad kreditförlust och den kan inte återföras till skillnad från en reserverad. Rent bokföringsmässigt är det ingen skillnad då det är en kostnad i båda fallen.

#### *Fastighetsvärdering*

För en kommersiell fastighet kräver B3 en extern värdering. Det finns ett fåtal anställda i B3 som har behörighet att värdera kommersiella fastigheter, de har som uppgift att granska de externa värderingarna. B3 arbetar enligt försiktighetsprincipen vilket gör att deras värdering kan bli något lägre än externa värderingar. Fastigheterna värderas enligt ortsprismetoden och det görs en kassaflödesanalys där värdena sedan jämförs. Det är kunden som väljer värderare men B3 har rekommendationer. Den svåraste informationen att tolka för en banktjänsteman är den tekniska och att bedöma vad renoveringsbehovet är. Då krävs kommunikation med kunden som ofta har koll på vad kostnaderna kommer bli.

#### *4.2.4 Bank 4*

##### *Kreditgivningsprocessen*

B4 grundar kreditgivningen på återbetalningsförmåga. Vid kreditgivning till fastighetsbolag kollar de på flödena i fastigheten. B4 lägger också stor vikt vid hyresgästerna och hyresgästsammansättningen, därför ser kreditgivningsprocessen olika ut för en industrilokal

med en eller två hyresgäster och en lokal med flertalet hyresgäster. B4 beskriver sin kreditgivningsprocess som följande:

1. Kollar på hur flödet ser ut.
2. Se om kunden uppfyller krav och kriterier och vad flödet tål, tex om de är tåliga mot ränteuppgång.
3. Kollar på vad det är för hyresgäster och vad riskerna kan vara med dem.
4. Ser till geografiskt läge på fastigheten. Ligger en fastighet i centrala Göteborg är risken inte lika stor då det i dagsläget inte är troligt att få vakanser i en lokal belägen där.
5. Ser till motparten, hur bolaget och representanterna har skött sig i tidigare affärer. En kreditrating görs baserat på nyckeltalen och bolaget får en rating.
6. Materialet dokumenteras och går igenom. Beslut om kreditgivning tas av en kreditanalytiker tillsammans med kontoret. Ca 98 % av besluten tas på kontoret, i speciella fall behöver de lyftas till regional kreditnivå. De vill ta de flesta besluten nära sina kunder ute på kontoren.

B4 berättar att när de kollar på kassaflödet vid en kreditbedömning är det inte bara den aktuella fastighetens kassaflöde som ses över, utan också hela portföljen för att se helheten. Anledningen till det är för att det grundar sig på hur dagens fastighetsmarknad ser ut med dyra fastigheter och mycket höga avkastningsnivåer. *”Om en enskild fastighet ska stå upp för och svara för våra krav på ränta blir den kontant insats som vi kräver ganska stor”* (B4, 4 april 2016). B4 har en grundstruktur och en kreditmall som används vid kreditbedömning. I mallen är det, liksom i alla deras kreditmaterial, grunddata som ska tas med. Det är inte bara i enlighet med deras interna regler utan också extern lagstiftning. Beträffande kommersiella fastigheter berättar B4 att de också har som formkrav att en värdering ska finnas med och hur fastigheten ser ut. B4 talar om att de också har ett verktyg där de matar in flöden och simulerar olika scenarier för att bedöma risker. Där kan B4 se hur bolaget påverkas vid olika händelser, tex om räntan går upp, hur mycket de tål och vad som händer med värdet på fastigheten. B4 belånar traditionellt sett en fastighet upp till 75 % beroende på typ av fastighet. Om räntan då går upp sjunker värdet och belåningsgraden på fastigheten kan ha ökat till 85 %, och då ser B4 gärna att kunden amorterar under tiden. Där har B4 också en mall som används för kommersiella fastigheter. Interna värderare i B4 använder sig också av värderingsverktyget Datscha för att uppskatta ett värde.

B4 förklarar att de sätter en kreditrating på varje företag som tar en kredit över en viss summa och utöver det påverkar även skötsamhet i företaget, en del mjuka faktorer och historiska nyckeltal kreditbedömningen. Utifrån det sätts ett pris på krediten det vill säga ränta och det kopplas till säkerställandet av krediten. B4 påpekar att det är viktigt att dokumentera kreditbedömningen väl för att det ska vara lätt att gå tillbaka och följa steg för steg. Det är också viktigt att säkerställa att flödena fungerar och att värderingarna är relevanta. När det är säkerställt och priset är satt ska också krav på återbetalningstid ställas. B4 säger att det är många parametrar som ska tas hänsyn till men att det i slutändan också handlar om att de ska tro på företaget och på den som driver företaget. Det handlar om intuition och siffror. *”Jag tror inte att det går att se till det ena utan det andra, det blir en kombination”* (B4, 4 april 2016). B4 berättar att priset baseras på hårdvara, flöden, säkerheter och kreditrating och att de påverkas av relationen till ägaren, det är viktigt att B4 känner till vilka det är de gör affärer med. De mjuka faktorerna har mindre påverkan på kreditratingen men en stor betydelse i bedömningen och motiveringen till varför B4 vill göra en affär. Ratingen bygger på en modell som finansinspektionen godkänt där siffror matas in.

När belåningsvärdet sätts utgår B4 från marknadsvärdet och det sätts sedan utifrån vilken typ av fastighet det är. I centrala Göteborg kan belåningsvärdet uppgå till 75 % av marknadsvärdet. Typ av fastighet, användning och geografiskt värde spelar in när belåningsvärdet ska sättas. 75 % är det högsta belåningsvärdet men industrifastigheter har ett lägre belåningsvärde och där kräver B4 också en kortare amorteringstid. För kommersiella fastigheter krävs uppdaterade värden för att kunna fatta rätt beslut och för att beräkna hur mycket kapital banken behöver hålla är utlåningen. Vid kreditgivning till fastighetsbolag vill B4 ha 100 % säkerställt via pantbrev. Om det finns möjlighet vill B4 ta säkerheter i hela flödet i verksamheten och inte bara i en specifik fastighet.

### *Riskhantering*

En av de största riskerna som B4 ser nu är att värderingarna är mycket höga. Med en ökad räntenivå finns det en risk att värderingen och priserna sjunker. B4 berättar att det då är viktigt att de har lånat ut med marginaler för att de ska må bra även vid fallande priser. Belåningsgraden kan ändras från 75 % till 85 % när värdena sjunker och därför vill de att belåningsgraden ska vara låg. Det viktiga är att se till att kunderna amorterar, speciellt nu när räntorna är mycket låga och finns utrymme för amortering. B4 berättar att den absolut största risken för dem är kreditförluster. Det är dock inte något som B4 är oroliga för på fastighetssidan i nuläget. Genom att ha bra koll på att kunderna amorterar förbereder de sig till den dagen då räntorna stiger. Skulle de vara rädda för att få en förlust reserverar de den. I det läget är det viktigt att riskkontrollerna fungerar som de ska och att de har en riskmedvetenhet och fattar bra kreditbeslut. För att kunna upptäcka riskerna har B4 bland annat en kreditbevakning där de ser om en kund ändrar styrelse, om de får betalningsanmärkningar, adressändringar, ändring av firmatecknare och liknande. B4 tittar också på förändringar över tid, trendförändringar i resultat och nyckeltal. Om ett resultat försämras starkt slår det hårt på ratingen, mest för att få dem att reagera. Uppstår det en risk med en kund är det upp till kundansvarig att hantera det. B4 har också ett regelverk som säger att ett nytt kreditbeslut ska fattas om vissa saker händer, där är de väldigt regelstyrda. Minst en gång om året gör B4 en kredituppföljning, men de har också en ständig bevakning via kreditupplysningscentralen som görs varje dag.

B4 har en tydlig riskpolicy som utformats av deras styrelse och som säger att de ska ha låga risker. Den innehåller åtta grundfundament och handlar om att de ska ha en låg riskportfölj och arbeta med långa och sunda relationer och ha en sund kreditgivning. Det finns ett antal sätt att hantera om risker skulle uppstå, en av dem är amortering. Att arbeta med kommersiella fastigheter är en långsiktig affär och fastigheterna ska ses över en cykel, då är det viktigt att företaget är tåligt mot ränteökningar och att de amorterar. Amortering är bra för att skydda sig mot värdeminskning men de måste amortera för att kunna renovera och underhålla fastigheterna. Det är också viktigt att de sätter av pengar för drift och löpande underhåll.

B4 förklarar att de har en kreditanalysfunktion där de kan identifiera ändringar på vissa lokala marknader eller kan se om krediter inte amorteras. B4 kollar också på vad som händer på marknaden, om det är någon avvikelse kontoren emellan. B4 försöker identifiera de riskområden som kan tänkas dyka upp och sedan hjälpa kunderna att eliminera dem. ”*Det låter hemskt att säga men vi klarar ju oss egentligen utan dem*” (B4, 4 april 2016). B4 förklarar att det slår otroligt mycket hårdare mot den enskilda ägarfamiljen än vad det gör mot dem då de har kapital nog att klara sig. En felaktig kreditgivning från banken kan ge oerhört stora konsekvenser för ägarna och deras familjer.

För att minska risken för kreditförlust gäller det enligt B4 att hålla sig till sina regelverk, sin kreditpolicy och att uppmärksamma sina kontrollfunktioner. Utöver det finns det omvärldsfaktorer som inte går att påverka. Därför måste B4 hålla höjd för de faktorerna genom regelverket, styrningen och uppföljningen. B4 poängterar att det är viktigt att komma ihåg att det är människor de har att göra med och att de kan bli sjuka eller i svåra situationer ta beslut som de annars inte skulle tagit och att det inte går att skydda sig mot. B4 anser att de är skyldiga sig själva att försöka hjälpa kunder som inte kan uppfylla sina betalningsskyldigheter då de inte vill få några kreditförluster. Ju tidigare de får reda på det, desto lättare är det att göra något åt det, till exempel avyttra fastigheter eller att hjälpa till att få företaget sålt. B4 berättar att de har speciella enheter där analytiker och jurister arbetar med problemkrediter och som hjälper till i svåra situationer. Kreditförluster är något som enligt B4 hela tiden uppstår och som måste uppstå för att de ska vara med på marknaden. Det gäller att ha dem på en låg nivå och att upptäcka varningssignalerna i tid. B4 berättar att det är extra viktigt eftersom att företag inte tenderar att gå till banken när det börjar gå dåligt, vilket de borde göra för sitt eget bästa. Går en kund till banken i tid säger B4 att de sätter sig ner och diskuterar och fastställer vad anledningen är till att det går dåligt för dem. B4 anser att de kommer väldigt långt om de bara hjälps åt.

B4 berättar att det finns tydliga lagstiftade redovisningsregler och rekommendationer från Finansinspektionen om hur befarade kreditförluster ska hanteras. Det svåra är enligt B4 att fånga upp signalerna i tid för att göra en reservation för en kredit. Angående de nya reserveringsreglerna som kommer 2018 säger B4 att det är en stor fråga för banker i Sverige och i världen och att hela organisationen måste lära sig att tänka om. De påverkas mycket av tillsynsmyndigheterna och krav från olika håll. Många ställer krav på hur mycket kapital bankerna måste hålla men allt syftar till att de ska bli stabilare som bank. Förändringarna som kräver mer leder också till högre räntor, vilket i sin tur innebär att de kommer ta mer betalt för sitt kapital och pengarna blir dyrare.

### *Fastighetsvärdering*

B4 använder sig av fyra olika typer av värderare. Det första är externvärdering, där B4 köper värderingar från stora och godkända värderingsbolag. Ett krav som B4 har är att de ska vara godkända och certifierade av samhällsbyggarna som väljs tillsammans med kunden. Det andra är oberoende värderare som inte lyder under något kontor. De har större mandat att värdera än tredje kategorins värderare har, som heter interna värderare. De är ett antal personer på kontoren som har mandat att värdera fastigheter som har en grundläggande utbildning i Datscha. Datscha använder B4 till att hämta schablonvärdena och till att dokumentera värderingarna med bland annat hyresgästlistor, beskrivningar av marknader, motivering av avkastningsnivåer och liknande. Det värdet de får ut av Datscha använder de väldigt sällan till att sätta värdet på fastigheten. B4 berättar att i varje stad finns bra och dåliga lägen, eller en fastighet som är bra och dåligt underhållen och det tar inte Datscha hänsyn till. Därför använder de oftast bara det till rimlighetsbedömning. Den fjärde typen av värderare som B4 använder sig av är en enhet som arbetar med fastighetsanalys. De har huvudansvaret för att se vad som händer på marknaden, hålla koll på trender och se hur de stora internationella placeringarna beter sig på den svenska marknaden.

B4 använder sig oftast av kassaflödesvärdering, men också ortsprisanalys genom att titta på tidigare köpeskillningar inom orten inom ett visst intervall. B4 gör också en rimlighetskontroll mellan de olika värdena de får fram. B4 har en intern instruktion som talar om hur en fastighetsvärdering ska se ut. Den innehåller allt från kvadratmeter, hyresintäkter, miljöaspekter till inre och yttre underhåll. Formkraven säger att allt det måste finnas med i en

värdering. B4 måste även motivera varför de använder en viss direktavkastning, drift- och underhåll samt vakans, åsikter om de inre- och yttre underhållet, miljöaspekter och geografiskt läge på orten. Ortsprisanalysen görs av fastighetsanalys-enheten.

### 4.3 Sammanfattning av empiri

	B1	B2	B3	B4
<b>Kredit-givnings-process</b>	-Få förtroende för kund -Förstå verksamheten -Dokumentation -Kontoret tar beslut	-Samla material -Kassaflödesanalys -Utforma interna dokument -Kreditkommittén tar beslut	-Samla material -Kreditanalytiker skriver PM -Kundansvarig ser över -Kontoret tar beslut	-Kassaflöde och förtroende för kunden -Ser till läget och verksamheten -Dokumentera material
<b>Faktorer vid kredit-bedömning</b>	-Kassaflödet -Fastighetens läge	-Kassaflödet	-Kassaflöde -Förtroende för ägaren -Nyckeltal	-Kassaflödet
<b>Belåningsvärde</b>	-Marknadsvärdet -Kassaflöde	-Marknadsvärdet -Kassaflödet	-Marknadsvärdet	-Marknadsvärdet -Typ av fastighet
<b>Säkerheter</b>	-Pantbrev	-Pantbrev	-Pantbrev	-Pantbrev
<b>Främsta Risker</b>	-Kassaflöde -Fastighetens läge	-Kassaflödet	-Ränterisken	-Höga värderingar, -Ränterisk -Kreditförluster
<b>Identifiera och hantera risker</b>	-Årlig genomgång av engagemang -Förtroende -Långsiktiga relationer -Förstå verksamheten	-Årlig genomgång av engagemang -Kredit-bedömningspolicy -Riskkontroll-funktion -Amorteringsplan	-Årlig genomgång av engagemang -Förtroende -Kreditupplysnings-centralen -Amorteringsplan	-Förändringar över tid -Kreditupplysnings-centralen -Amorteringsplan
<b>Kunden har svårigheter att uppfylla sina betalnings-skyldigheter</b>	-Arbetar tillsammans för att lösa problemet -Säga upp krediten	-Arbetar tillsammans för att lösa problemet -Säga upp krediten	-Arbetar tillsammans för att lösa problemet -Säga upp krediten	-Arbetar tillsammans för att lösa problemet
<b>Redovisning av förluster</b>	-Reserverade -Konstaterade	-Konstaterad	-Reserverade -Konstaterade	-Reserverade -Konstaterade
<b>Värderare</b>	-Interna	-Externa	-Interna -Externa	-Interna -Externa -Fastighetsanalys

<b>Värderingsmetoder</b>	-Ortspris -Kassaflöde -Schablonmässiga	-Ortspris, -Kassaflöde -Schablonmässiga	-Ortspris -Kassaflöde -Schablonmässiga	-Ortspris -Kassaflöde -Schablonmässiga
--------------------------	--	---	--	--

*Figur 4: Sammanfattning av empiri (egenkonstruerad modell)*



## 5. Analys

I det här kapitlet presenteras våra analyser som grundar sig på, samt är en jämförelse mellan vår empiriska undersökning och vår teoretiska referensram. Analysen inleds med en analysmodell för att få en överblick över de empiriska resultaten och teorier.

### 5.1 Analysmodell

	B1	B2	B3	B4	Teori
<b>Kredit-givnings-process</b>	-Få förtroende för kund -Förstå verksamheten -Dokumentera -Kontoret tar beslut	-Samla material -Kassaflödesanalys -Utforma interna dokument -Kreditkommittén tar beslut	-Samla material -Kreditanalytiker skriver PM -Kundansvarig ser över -Kontoret tar beslut	-Kassaflöde och förtroende för kunden -Ser till läget och verksamheten -Dokumentera	-Initial kontakt -Beredning och bedömning -Beslut -Uppföljning -Krishantering -Kreditavveckling (NUTEK, 1993)
<b>Faktorer vid kredit-bedömning</b>	-Kassaflödet -Fastighetens läge	-Kassaflödet	-Kassaflöde -Förtroende för ägaren -Nyckeltal	-Kassaflödet	-Riskerna -Kompetens -Företagets VD -Planering -Investering -Finansiell position -Säkerheter (Bruns & Fletcher, 2008)
<b>Belåningsvärde</b>	-Marknadsvärdet -Kassaflöde	-Marknadsvärdet -Kassaflödet	-Marknadsvärdet	-Marknadsvärdet -Typ av fastighet	-Marknadsvärde -Framtida kassaflöden -Alternativanvändning
<b>Säkerheter</b>	-Pantbrev	-Pantbrev	-Pantbrev	-Pantbrev	-Pantbrev -Personlig borgen (Råckle, 2015)
<b>Främsta Risker</b>	-Kassaflöde -Fastighetens läge	-Kassaflödet	-Ränterisken	-Höga värderingar -Ränterisk -Kreditförluster	-Likviditetsrisk -Marknadsrisk -Kreditrisk -Tidsrisk -Realisationsrisk (Green, 1997)

<b>Identifiera och hantera risker</b>	-Årlig genomgång av engagemang -Förtroende -Långsiktiga relationer -Förstå verksamheten	-Årlig genomgång av engagemang -Kredit-bedömnings-policy -Riskkontroll-funktion -Amorterings-plan	-Årlig genomgång av engagemang -Förtroende -Kredit-upplysnings-central -Amorterings-plan	-Förändringar över tid -Kredit-upplysnings-central -Amorterings-plan	-Analysmetoder -Informations-system -Riskkontroll-funktion -Välutbildad personal -Normer för kredit-bedömning (Tegin, 1997)
<b>Kunden har svårigheter att uppfylla sina betalnings-skyldigheter</b>	-Arbetar tillsammans för att lösa problemet -Säga upp krediten	-Arbetar tillsammans för att lösa problemet -Säga upp krediten	-Arbetar tillsammans för att lösa problemet -Säga upp krediten	-Arbetar tillsammans för att lösa problemet	-Upprätta en likviditets-budget -Säga upp kunden -Ansöka om utmätning (Räckle, 2015)
<b>Redovisning av förluster</b>	-Reserverade -Konstaterade	-Konstaterad	-Reserverade -Konstaterade	-Reserverade -Konstaterade	-Reserverade -Konstaterade (Tegin, 1997)
<b>Värderare</b>	-Interna	-Externa	-Interna -Externa	-Interna -Externa -Fastighets-analys	-Godkänd värderare (Samhällsbygga rna)
<b>Värderings metoder</b>	-Ortspris -Kassaflöde -Schablon-mässiga	-Ortspris -Kassaflöde -Schablon-mässiga	-Ortspris, -Kassaflöde -Schablon-mässiga	-Ortspris -Kassaflöde -Schablon-mässiga	-Ortspris -Avkastnings-kalkylbaserade -Produktions-kostnad -Datoriserade förfaranden (Persson, 2015)

Figur 5: Analysmodell (egenkonstruerad modell)

## 5.2 Kreditgivningsprocessen

### *Kreditgivningsprocess*

Enligt Broomé et al. (1998) grundar sig en kredit på att ett företag har ett kreditbehov till följd av ett kapitalbehov som uppkommer då de ska göra en investering. När ett kreditbehov uppstår ansöker företaget om en kredit vilket enligt samtliga banker är det första steget i deras kreditgivningsprocess. Därefter har de en analys framför sig för att kunna fatta ett beslut om att bevilja krediten eller ge avslag på ansökan. Broome et al. (1998) anser att det är viktigt att en kreditbedömning görs noggrant och att kreditgivaren bearbetar många aspekter inför

kreditbeslutet. Enligt bankerna är arbetet vid en kreditbedömning mycket reglerat och de har interna policys och riktlinjer som de måste följa. De har även externa riktlinjer att arbeta utifrån då det i lagen är reglerat att en kreditbedömning ska vara organiserad och att beslutsunderlaget ska vara omfattande och redovisas (SFS 2004:297). Genom att följa de interna och externa riktlinjerna gör bankerna en noggrann kreditbedömning i enlighet med hur Broomé anser att en kreditgivning bör hanteras. De samlar in mycket material från kunderna för att kunna göra utförliga analyser, förstå verksamheten och känna sig trygga med kunden vilket stämmer överens med Broomés synsätt att kreditbedömningen ska beakta många aspekter. B1 anser att den första kontakten med kunden är mycket viktig då de måste få ett förtroende för motparten för att de ska kunna gå vidare i en kreditgivningsprocess. Även NUTEK (1991) menar att den initiala kontakten är mycket viktig och att det är den kontakt som inleder en kreditgivningsprocess. Vid det första mötet och när de ska bygga upp ett förtroende berättar B1 att det är mycket känsla som spelar in, de har inga specifika frågor eller kriterier utan det är upp till kunden att ge ett förtroendegivande intryck. Att det saknas metoder och instruktioner för hur personbedömning ska ske vid en kreditgivning stämmer överens med vad Tegin (1997) anser. Utan riktlinjer är den känsla som B1 berättar om oerhört viktig hos kreditgivaren eftersom förtroendet spelar en avgörande roll. B4 berättar att de mjuka faktorerna spelar stor roll för bedömningen och i motivering till varför de vill göra affärer med kunden. Beträffande de hårda faktorerna förklarar samtliga banker att de utgår från kundens bokslut och räknar fram nyckeltal. De hårda faktorerna är mer konkreta och bankerna har mallar som styr vilka nyckeltal de ska räkna fram vilket gör att det är lättare att analysera och bedöma de hårda faktorerna. Samtliga banker för noggrann dokumentation över kreditbedömningen för att det ska vara lätt att gå tillbaka och se hur bedömningen gjorts och för att andra i banken ska kunna förstå och följa beslutsprocessen. Bankerna ger sina kunder ett betyg för att klassificera dem utifrån deras riskprofil. Något som Roszbach (2004) ser som positivt då de minimerar risken för fallissemang och antalet krediter som är felaktigt klassificerade för bankerna. När bankerna har samlat in och analyserat material för kunden ska ett beslut tas om att antingen bevilja eller avstå krediten. Mellan de olika bankerna skiljer det sig vem det är som tar kreditbeslutet. B1 och B3 tar beslut på kontoren till skillnad från B2 som skickar iväg beslutsunderlaget till en kreditkommitté som tar beslutet och B4 som har en kombination där kontoret fattar beslutet tillsammans med en kreditanalytiker.

Sammantaget arbetar bankerna mycket likt vid en kreditbedömning förutom när det kommer till att fatta ett kreditbeslut då det varierar vem i banken som fattar det slutgiltiga beslutet om krediten ska beviljas eller inte.

#### *Faktorer vid kreditbedömning*

Bruns och Fletcher (2008) har tagit fram de främsta faktorer som banken ser till vid en kreditbedömning. I deras undersökning kom de fram till att det är åtta faktorer som banken fokuserar på och de är riskerna, kompetensen i företaget, företagets VD, strategisk planering, tidigare resultat, företagets del av investeringen, företagets finansiella position samt säkerheter för krediten. Samtliga banker anger att kassaflödet är en mycket viktig faktor vid en kreditbedömning vilket går att jämföra med Bruns och Fletchers (2008) två faktorer: finansiell position och strategisk planering. Här beaktas inflöde och utflöde i fastigheten. Utgångspunkten för samtliga banker är kassaflödet men de skiljer sig åt i hur de ser på kassaflödet. B1, B3 och B4 ser på kundens hela engagemang och räknar på det totala kassaflödet i företaget medan B2 endast ser till kassaflödet i den aktuella fastigheten som krediten avser. B2 anser att fastigheten ska finansiera sig själv och bära sina egna kostnader medan de övriga bankerna anser att de olika fastigheterna i bolaget kan stötta upp och hjälpa varandra. Förtroende och känsla för kunden är andra viktiga parametrar vid en

kreditbedömning och B1 berättar att de inte går vidare med en kreditbedömning om de inte får förtroende för kunden vid det första mötet. Förtroende kan byggas upp genom att de ser att de finns hög kompetens inom företaget och att de känner att företagets VD är trovärdig och driver företaget på ett bra sätt. En annan faktor som samtliga banker anser är mycket viktig är fastighetens läge och även Persson (2015) anser att läget är den enskilt viktigaste faktorn som påverkar en fastighets värde. Läget är en faktor som är oföränderlig över tid och som inte går att påverka, geografiskt sett ligger fastigheten där den gör och enligt Lantmäteriet & Mäklarsamfundet (2010) är det geografiska läget den egenskap som har störst inverkan på fastighetens värde. Däremot kan läget på fastigheten vara mer eller mindre attraktivt över tid då dess attraktivitet påverkas av områdesanknutna faktorer som närhet till övriga butiker (Lantmäteriet & Mäklarsamfundet, 2010). B1 berättar ett bra läge genererar kassaflöde och att läget är en mycket viktig aspekt om en hyresgäst säger upp sitt kontrakt då det kan vara avgörande för hur fort det går att få in en ny hyresgäst.

### *Belåningsvärde*

Utgångspunkten vid beräkning av belåningsvärdet för samtliga banker är marknadsvärdet, dock skiljer det sig lite åt när de sätter det slutliga belåningsvärdet. B3 utgår helt från marknadsvärdet och räknar fram en procentsats som sedan utgör den möjliga krediten. B1 och B2 berättar att det i slutändan är fastighetens kassaflöde som avgör hur högt de kan gå i belåningen. De förklarar att i dagens samhälle när priserna och värderingarna för fastigheter är mycket höga och räntorna låga klarar en fastighet av en högre belåningsgrad men skulle räntorna stiga påverkar det kassaflödet vilket gör att de inte klarar av sin höga belåningsgrad. De berättar att en belåningsgrad kan öka från 60 % till 80 % i samband med en ränteökning och därför vill de se till att kassaflödet klarar av en sådan förändring vilket gör att de inte endast ser till marknadsvärdet.

### *Säkerheter*

Samtliga banker berättar att de vill ha pant i fastigheten för att säkerställa att de får tillbaka sina pengar som de har lånat ut. B1 och B2 berättar att det är pant i den aktuella fastigheten som gäller medan B4 ser till hela företaget och kan ta ut en pant i den totala verksamheten. Att ta ut ett pantbrev i en fastighet som säkerhet stämmer överens med vad Räckle (2015) anger vara det vanligaste sättet för banken att ta ut en säkerhet för sina krediter. Räckle (2015) menar också att personlig borgen kan vara ett alternativ att säkerställa ett en kredit. Det kan jämföras med vad B3 berättar att de gör vid speciella tillfällen när kunden köper ett helt bolag och det då inte är möjligt för banken att ta ut pantbrev i fastigheten. B3 berättar att de då tar ut en moderbolagsborgen på moderbolaget fram tills att det är möjligt att ta ut pant i den aktuella fastigheten.

## **5.3 Risker och riskhantering**

### *Främsta risker*

Enligt Karlsson (2011) har banken tre risker att arbeta med: kreditrisker, likviditetsrisker och marknadsrisker. Samtliga banker berättar att de hanterar de tre kategorierna av risker men angående vilken som är den främsta risken hade bankerna olika åsikter. Flera av riskerna identifieras och hanteras av alla fyra banker men det som skiljer dem åt är vilka de ser som sina främsta risker. Två av bankerna nämnde att en av de främsta riskerna för dem är kassaflödet, vilket kan liknas med vad Karlsson (2011) benämner som likviditetsrisk. B2 ser sannolikheten för att kassaflödet kommer att inträffa i framtiden som en stor risk vid kreditbedömning. Det kan likställas med vad Green (1997) beskriver som tidsrisk som innebär svårigheter att göra bedömningar av tillgångsvärden i framtiden. Enligt B4 är deras

största risk att få en kreditförlust vilket Green (1997) beskriver som en realisationsrisk. Realisationsrisk är risken för förlust som kan ske om en kund går i konkurs och banken tvingas skriva av fordran. De andra två bankerna berättade att de ser ränterisken som den främsta risken, vilket liknar Karlssons (2011) syn på marknadsrisk. B3 ansåg även att höga fastighetsvärderingar kan vara en risk för banken som också kan anses vara en marknadsrisk enligt Karlsson (2011). Marknadsrisken beror på den rådande marknaden med höga fastighetsvärderingar där fastigheter säljs för stora belopp, vilket kräver en högre kreditgivning från banken. Beträffande fastighetsvärderingar kan en osäkerhet med värderingen enligt Ekelid et al. (1998) vara hur stabil marknaden kommer att vara i framtiden då fastighetsvärderingen ligger till grund för kreditgivningen. Hur stabil marknaden är kan ses som en marknadsrisk, som är en av bankens främsta risker enligt Karlsson (2011) och en risk som B3 ser som central vid deras kreditgivning. Samtliga banker anger att de i nuläget har låga kreditförluster och att de inte gör några stora reserveringar för befärade kreditförluster. Det kan dock vara en risk i sig om banken inte kan förutspå riskerna som kan finnas med en kredit då Tegin (1997) skriver att de risker som har låg sannolikhet att inträffa men som innebär stora förluster för bankerna är det största problemet för dem.

#### *Identifiera och hantera risker*

Något som alla fyra storbanker har gemensamt är att de har en årsgenomgång med varje kund eller ett årsmöte för identifiera och hantera eventuella risker. Det kan liknas med de riktlinjer som Tegin (1997) anser att banken bör arbeta löpande med. De arbetar också med att göra en tätare uppföljning hos de kunder där risker upptäckts vilket är i enlighet med vad NUTEK (1993) beskriver att bankerna gör vid en kris. Genom att göra en amorteringsplan för de kunder som banken identifierat en risk hos kan de minska risken till kreditförlust hos dem. Det görs för att se till att kunden amorterar och blir mer motståndskraftig för framtida risker. Det är något som tre av bankerna har uttalat att de gör för att minska sina risker. Även B1 har amortering, för dem blir det ett sätt att minska risker. Både B1 och B2 har också gemensamt att de går igenom sina kunder mer regelbundet än en gång om året om det börjar gå sämre för den kunden. Genom den årliga genomgången är det lättare att upptäcka i tid om det är något som måste åtgärdas. Enligt Tegin (1997) är det viktigt att bankerna har en oberoende och erfaren kontrollfunktion för riskerna som granskar och rapporterar löpande. Det kan jämföras med det som B3 och B4 berättade att de får från kreditupplysningscentralen. Att det blir svårare för dem att hantera en kund som kommer in till banken först när de haft problem med sina krediter under en längre tid är något som alla fyra storbanker håller med om. Det är inte alltid det går att rädda de kunder som kontaktar banken först när de befinner sig i det stadiet.

#### *Kunden har svårigheter att uppfylla sina betalningsskyldigheter*

Tegin (1997) nämner att det är viktigt att ha personal som är motiverad och välutbildad. Samtliga banker applicerar det här men arbetar olika för att hantera riskerna när de väl uppstått. B2 och B4 skickar vidare kunden till en specialiserad grupp som tar hand om och hjälper kunden att förhoppningsvis kunna komma på fötter igen. B2 anser att det är bra att få in personer som inte har arbetat med företaget tidigare och som är vana att arbeta med kunder med osäkerheter. Arbetssättet som B1 tillämpar går ut på att samma kontor är med kunden genom hela processen för att kunna stötta och hjälpa kunden. För dem är det också väldigt viktigt att arbeta nära sina kunder och att känna förtroende för varandra. Även B3 tycker att det är viktigt att känna förtroende för sina kunder för att kunna ingå ett avtal med dem. De menar att det är det förtroendet som gör att flera kunder kommer in till banken direkt när det börjar gå dåligt. B1 menar att det är viktigt att de som arbetar som företagsrådgivare också är med i arbetet när de inte går lika bra för kunden då det ger god erfarenhet vilket leder till att de gör noggranna kreditbedömningar i framtiden.

Samtliga banker är eniga om att de har rätt att ställa krav på kunden och berättar att de inte godtar att ett företag inte agerar och tar till åtgärder för att försöka komma i balans igen. Är det en kund som har stora svårigheter och inte är villig att arbeta för att lösa det och banken inte ser någon direkt förändring i framtiden säger banken upp krediten och i värsta fall ansöker de om utmätning. När en kund är i ekonomisk kris beskriver Råckle (2015) att en fordringsägare kan ansöka om utmätning hos kronofogden och att en godkänd utmätning leder till att företaget sätts i konkurs. Enligt Råckle (2015) bör ett företag som har svårigheter med att uppfylla sina betalningsskyldigheter upprätta en likviditetsbudget för att se hur allvarlig situationen är och om de kan göra något för att rädda företaget. För att kunna lösa problem som företag har och hjälpa dem att komma på fötter igen berättar samtliga banker att de, oavsett vem inom banken det är som har hand om företaget under den osäkra perioden, arbetar tillsammans med kunden. När de går in och hjälper och stöttar kan en åtgärd vara att gå igenom företagets kassaflöden för att se hur väl de utnyttjar sitt kapital. Det kan jämföras med vad Råckle (2015) skriver om att kunden måste upprätta en likviditetsbudget för att se hur de kan förändra något eller tillskjuta mer kapital.

#### *Redovisning av förluster*

B2 förklarar att de skriver av hela beloppet som en kreditförlust när de börja ana att de inte kommer att få tillbaka sina utlånade pengar och ser det som en bonus om de skulle få tillbaka en del av krediten. De övriga bankerna skriver av det som en reserverad kreditförlust och sedan som en konstaterad kreditförlust när den är helt säker. Att först göra en reservering och sedan en konstaterad stämmer överens med hur Tegin (1997) beskriver att en reservering och konstatering av en kreditförlust ska bokföras enligt Finansinspektionens föreskrifter för banker och kreditinstitut.

## **5.4 Fastighetsvärdering**

### *Värderare*

B3 använder sig av både interna och externa värderare. Deras interna värderare utgår från försiktighetsprincipen vilket gör att deras värderingar kan vara något lägre än en värdering som utförs av en extern värderare. Om en fastighet värderas till högre än det egentliga marknadspriset och fastigheten tagits som säkerhet kan banken bli lidande om företaget skulle gå i konkurs enligt Meszek (2013). Även B1 använder sig av interna värderare då de anser att deras interna värderare tänker som banken och inte har något egenintresse att sätta ett högre värde. De anses av B1 göra en konservativ bedömning då de vet att värderingen används i ett kreditgivnings syfte. B2 skiljer sig från B1 och B3 då de endast använder sig av externa värderare. De anser att det inte är rätt att grunda en bankbelåning på en värdering utförd av en intern värderare då de finner det motstridigt. Att en fastighet värderas högre än det egentliga värdet gör att kreditbeloppet är högre än vad det borde vara vilket gör att företagen skuldsätter sig för högt och banken tar en större risk.

B1 och B2 berättar att de alltid åker ut och undersöker fastigheten när de ska värdera ett nytt objekt som de inte har i sina system sedan tidigare. Finansinspektionen (2009) skriver i en rapport att bankerna alltid undersöker fastigheten när det är en ny värdering, något som ändrats efter 90-talskrisen. Anledningen till att bankerna alltid åker ut och undersöker fastigheten berättar de är för att det inkluderar de mjuka faktorerna och inte bara de "hårda" siffrorna. Det är också något som ingår inom Samhällsbyggarnas regler för god värderarsed som säger att en värderare har ansvar för att göra tekniska, ekonomiska och rättsliga utredningar vid en värdering. För att kunna göra en teknisk utredning på en fastighet bör

fastigheten därför besökas. Då flera av bankerna använder externa värderare som ska vara godkända av Samhällsbyggarna stämmer det överens med vad Finansinspektionen skriver om att bankerna alltid undersöker fastigheten innan den första värderingen.

#### *Värderingsmetoder*

Persson (2015) och Ekelid et al. (1998) nämner att det har varit och att det är vanligt att använda sig av flera av värderingsmetoderna vid en värdering av en kommersiell fastighet för att få ett säkrare resultat. I enlighet med vad Persson (2015) och Ekelid (1998) säger använder samtliga banker fler än en metod för att sätta värdet på en fastighet. De tillämpar en avkastningskalkylbaserad metod i form av kassaflödesanalys, som Persson (2015) benämner det, samt schablonberäknar värdet. Enligt Persson (2015) finns det en övertro på avkastningskalkylbaserade modeller som kassaflödeskalkylmetoder vilket kan speglas i att samtliga fyra storbanker använder det som värderingsmetod. Det schabloniserade värdet är det som Persson(2015) kallar för datoriserade förfaranden. Det förekommer också hos tre av bankerna att de använder sig av ortsprismetoden för att få fram ett värde och en bank räknar på marknadsvärdet. Samtliga banker har sedan jämfört värdena de fått ut av de olika metoderna och kommit fram till ett slutgiltigt värde. När värderare använder sig av ortsprismetoden jämförs fastigheten med sålda fastigheter i samma område, av samma standard och storlek (Persson, 2015). Svårigheten med att endast tillämpa ortsprismetoden är att vid en del fall hitta statistik på liknande sålda fastigheter. Persson (2015) skriver att 60-80% av alla transaktioner som sker idag av kommersiella fastigheter sker via indirekta överlåtelser, genom köp av bolagets aktier. Det kan vara en annan svårighet att kunna analysera på rätt sätt, därför är det av vikt att tillämpa fler än en metod. Som Persson (2015) också nämner kan det finnas en del problem i praktiken och tolkningsmässigt vid applicering av ortsprismetoden. Produktionskostnadsmetoden, som Lantmäteriet & Mäklarsamfundet (2010) förklarar som värdet utifrån nedlagda kostnader adderat med värdet av tomtmarken, verkar inte vara något som någon av de fyra storbankerna tillämpar i sitt arbete.

## 6. Slutsats

*I det här kapitlet presenterar vi våra slutsatser som avser att besvara vår frågeställning som presenterades i det inledande kapitlet. Slutsatserna grundar sig på vår analys kring hur bankerna arbetar med riskhantering samt på den teori som behandlar kreditgivning. Avslutningsvis ger vi våra förslag på vidare forskning i ämnet.*

---

Slutsatserna grundar sig på våra empiriska undersökningar på de fyra storbankerna i Sverige och svarar på vår problemformulering: *Hur identifierar och hanterar bankerna risker och osäkerheter vid en kreditgivning för finansiering av en kommersiell fastighet för att undvika kreditförluster?* Då studien utförts på fyra banker kan slutsatserna inte anses vara generella. Bankerna har förvånansvärt lika syn på processer och det var endast små skillnader bankerna emellan.

### **Slutsats 1: Bankerna identifierar och hanterar risker och osäkerheter vid kreditgivning genom att arbeta utifrån interna riktlinjer och policys vid kreditbedömning.**

Utifrån våra empiriska undersökningar finner vi att bankerna vid kreditbedömning har tydliga riktlinjer, rutiner och policys att utgå ifrån för att identifiera och upptäcka riskerna med att bevilja en kredit till en kund. Samtliga banker har en egen policy som styr vilka kunder de väljer att ta in och vilka krediter de beviljar. Genom att ha tydliga riktlinjer och faktorer som en kreditgivare utgår från när de analyserar ett företag och bedömer kreditvärdigheten underlättar deras arbete när de ska identifiera riskerna. Redogörelsen indikerar att bankerna även arbetar med att identifiera risker löpande under kredittiden. En anledning till att de arbetar med löpande riskkontroll kan vara för att det är viktigt att de övervakar och analyserar befintliga kunder då de kan förändras med tiden och få svårigheter att bedriva sin verksamhet. Det kan leda till att kunderna får svårigheter att uppfylla sina betalningsskyldigheter till banken vilket kan leda till att banken får en kreditförlust. Utifrån vår studie ser vi att bankerna har olika system och kontrollfunktioner för att upptäcka förändringar och eventuella risker. För att hantera de risker som finns med en kreditgivning utformar bankerna en amorteringsplan för kunderna som de kan anpassa till respektive risk.

### **Slutsats 2: Det saknas interna riktlinjer för hur de mjuka faktorerna ska analyseras vid en kreditbedömning. Trots det är de mycket centrala för att bankerna ska få förtroende för kunderna.**

Vid våra intervjuer med bankerna förklarade de att det även finns mjuka faktorer som spelar in vid en kreditbedömning. Förtroendet var en av de viktigaste faktorerna och något som bankerna anser måste finnas för kunden och deras verksamhet. Rekommendationer för hur de mjuka faktorerna ska hanteras och bedömas saknas dock då bankerna går mycket på intuition och känsla. Då en kreditgivare går på känsla vid bedömning är det lätt att bedömningen varierar mellan olika kreditgivare. Tydligare riktlinjer kring de mjuka delarna i bedömningen hade underlättat kreditgivningsprocessen och möjliggjort att kreditgivare känt sig tryggare med att identifiera riskerna, särskilt för en nyanställd i banken. Det går dock att diskutera om det hade varit möjligt att ha riktlinjer för mjuka faktorer då det handlar mycket om sådant som inte går att sätta direktiv för, som intuition och sunt förnuft. Det första intrycket kan vara avgörande för ett beslut. Många av bankerna pratade om att man snabbt märker om det är en kund som man vill ge kredit till eller inte. Något som också kan vara avgörande är om kunden i fråga är etablerad på marknaden eller om det är någon ny aktör som inte kan marknaden, sådana faktorer blir därmed svåra att sätta riktlinjer för.



### **Slutsats 3: Samtliga banker använder flera värderingsmetoder när de värderar en kommersiell fastighet i samband med kreditgivning.**

Studien indikerar på att alla bankerna även arbetar liknande när det kommer till att värdera en kommersiell fastighet i samband med en kreditgivning. När de värderar använder de i alla scenarion fler än en värderingsmetod. Anledningen till att de gör det är troligtvis för att det ger ett säkrare resultat och då värderingen ska ligga som grund för en kreditgivning är det viktigt att värderingen är säkerställd och att den stämmer. Är värderingen inte noggrant utförd kan det i sin tur leda till att bankerna drabbas av kreditförluster, då fastighetens värde är det som bankerna utgår från när de sätter kreditbeloppet.

### **Slutsats 4: Bankerna arbetar likvärdigt på grund av att de är hårt reglerade av lagstiftning i Sverige och övervakade av samhället.**

Samtliga banker, Handelsbanken, Nordea, SEB och Swedbank arbetar mycket likvärdigt vilket kan bero på att bankerna är mycket hårt reglerade och styrda av regler och lagar. En bank är ett institut som ska verka för samhället och det ligger i mångas intresse hur de arbetar och agerar på marknaden. Bankerna spelar en stor roll för samhällets betalningssystem vilket innebär att de är mycket beroende av förtroendet från marknaden. Det gör att bankerna arbetar för att ha välstrukturerade riktlinjer, rutiner och policys som samtliga medarbetare inom respektive bank arbetar enligt. Det krävs för att alla kreditgivare ska göra noggranna kreditbedömningar där risker identifieras och hanteras i tid innan det blir för svårt att hantera.

## **6.1 Förslag till vidare forskning**

Under uppsatsens gång har vi kommit i kontakt med områden som skulle vara intressanta att utföra vidare forskning kring. Nedan följer våra förslag till vidare forskning inom ämnet.

- Undersöka och jämföra hur kreditgivning och fastighetsvärdering gick till före 90-talskrisen för att undersöka skillnader med dagens arbetssätt för att se vilka åtgärder som vidtagits.
- I vår uppsats upptäckte vi skillnader mellan hur bankerna arbetar med krishantering av kunder. Två av bankerna hanterade det genom en egen avdelning och de andra två hanterade det genom den kundansvarige. Vi anser att det vore intressant att studera och jämföra krishanteringen mellan bankernas olika sätt att hantera krishanteringen.

## Litteraturförteckning

Broomé, P., Elmér, L., & Nylén, B. (1998). *Kreditgivning till företag*. Lund: Studentlitteratur.

Bruns, V., & Fletcher, M. (2008). Banks' risk assessment of Swedish SMEs. *Venture Capital*, 10:2, s. 171-194.

Bryman, A., & Bell, E. (2013). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Stockholm: Liber AB

Carter, L. (2002). *The credit supply effect on commercial real estate loans in commercial banks* (Doctor of Business Administration). The H. Wayne Huizenga School of Business and Entrepreneurship Nova Southeastern University.

Ekelid, M., Lind, H., Lundström, S., & Persson, E. (1998). Treatment of uncertainty in appraisals of commercial properties Some evidence from Sweden. *Journal Of Property Valuation & Investment* 16(4). s. 386-396.

Finansinspektionen (2009). *Bankernas utlåning till kommersiella fastigheter i Sverige*

Funered, U.E. (1994). *Bankernas risktagande*. Lund: Studentlitteratur AB.

Green, E. (1997). *Kreditbedömning och intuition-ett tolkningsförslag*. Lund: Lund University Press.

Hagberg, T., & Jonung, L. (2005). 1990-talskrisen – hur svår var den? *Ekonomisk debatt*, 33(8), s. 30-45.

Hagström, E. (2014). *Finansinspektionens stresstester av svenska storbanker* (FI Dnr 14-16475). Stockholm: Finansinspektionen.

Hedman, P. (1994). *Kreditanalys*. Malmö: Liber-Hermods.

Jacobsen, D.I. (2002). *Vad, hur och varför? - Om metodval i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen*. Lund: Studentlitteratur AB.

Jonsson, S. (2015). The effects of reward system on bank credit losses – an agent-based model. *Managerial Finance*, 41(9), s. 908-924.

Joslin, A. (2005). An investigation into the expression of uncertainty in property valuations. *Journal Of Property Investment & Finance*, 23(3), s. 269-285.

Karlsson, C. (2011). *Statliga stöd till banksektorn*. Lund: Institutionen för Handelsrätt, Ekonomihögskolan.

Lantmäteriet & Mäklarsamfundet (2010). *Fastighetsvärdering: Grundläggande teori och praktisk värdering*. Lantmäteriet-rapport 2010:8. Tryck: Instant Book

Lennander, G. (2011). *Kredit och säkerhet*. Uppsala: Iustus förlag AB.

Lewis, P., Saunders, M., & Thornihill, A. (2016). *Research methods for business students*. Harlow: Pearson Education.

Mattson, P., & Örtenblad, A. (2008). *Smått och Gott: om vetenskapliga rapporter och referensteknik*. Lund: studentlitteratur.

Meszek, W. (2013). Property valuation under uncertainty. Simulation vs strategic model. *International Journal Of Strategic Property Management*, 17(1), s. 79-92.

Nordea årsredovisning, (2015)

NUTEK. (1993). *Riskbedömning- bankers riskbedömning vid kreditgivning till nystartade företag*. Stockholm: Upphovsmännen och NUTEK.

Patel, R., & Davidson, B. (2011). *Forskningsmetodikens grunder*. Lund: Studentlitteratur.

Persson, E. (2015). Fastighetsvärdering. I *Fastighetsekonomi och fastighetsrätt: Fastighetsnomenklatur*. (12e uppl.) Stockholm: Fastighetsnytt Förlags AB s. 299-377.

Repstad, P. (2007). *Närhet och distans*. Lund: Studentlitteratur.

Roszbach, K. (2004). Bank lending Policy, Credit Scoring, and the Survival of Loans. *The Review of Economics and Statistics*, 86(4), s.946-958

Räckle, G. (2015). Fastighetsfinansiering. I *Fastighetsekonomi och fastighetsrätt: Fastighetsnomenklatur*. (12e uppl.) Stockholm: Fastighetsnytt Förlags AB s. 165-176.

SEB årsredovisning, (2015)

SFS 1970:994. *Jordabalk*. Stockholm: Justitiedepartementet L1.

SFS 1981:774. *Utsökningsbalk*. Stockholm: Justitiedepartementet L2.

SFS 2004:297. *Lag om bank- och finansieringsrörelse*. Stockholm: Finansdepartementet B.

Svenska Bankföreningen & Aspect, Sektionen För Fastighetsvärdering. (2012). *Värdeutlåtande i samband med kreditgivning*.

Swedbank årsredovisning, (2015)

Tegin, Å. (1997). *Kredithandboken*. Stockholm: Norstedts Juridik AB

### **E-källor**

SIX/ Affärsvärlden. (2015, 7 juli). Bankernas utlåning till företag ökar. *Affärsvärlden*. Hämtad 2016-01-30, från <http://www.affarsvarlden.se/hem/nyheter/article3918949.ece>

Samhällsbyggarna. (UÅ). *God värderarsed*. Hämtad 2016-04-21, från <http://www.samhallsbyggarna.org/om-oss/fastighetsvaerdering/god-vaerdersed/>

## Bilaga 1-Intervjuguide

Vi skickar ett litet förberedande mail till dig med en intervjuguide inför vårt möte på fredag i samband med vår uppsats. Vi är två studenter, Nora och Sara som läser sista terminen på Bygg- och Fastighetsekonometriprogrammet på Högskolan i Halmstad. Nu skriver vi vår kandidatuppsats inom företagsekonometri där vi skriver om hur banker identifierar och hanterar riskerna med kreditgivning för kommersiella fastigheter. Bakgrunden till vår uppsats är att vi vill studera hur riskhanteringen går till hos banken för att undvika kreditförluster.

Vår problemställning lyder " hur identifierar bankerna riskerna och osäkerheterna med en kreditgivning för att undvika en kreditförlust?".

Vi har delat in våra intervjufrågor i tre kategorier: kreditgivning, risker och fastighetsvärdering.

### Kreditgivning

1. Hur stor andel av er utlåning avser kommersiella fastigheter?
2. Hur ser er kreditgivningsprocess ut?
3. Utgår ni ifrån några riktlinjer eller någon mall vid en kreditbedömning?
4. Vilka faktorer ser ni till vid en kreditbedömning?
5. Hur fastställer ni ett belåningsvärde? utgår ni från marknadsvärdet eller annat värde?
6. Vilka säkerheter kräver ni för att bevilja en kredit?

### Risker och riskhantering

1. Vilka är de främsta riskerna ni ser med en kreditgivning?
2. Hur identifierar och hanterar ni riskerna med en kreditgivning?
3. Följer ni någon riskpolicy?
4. Har ni några kontrollfunktioner för att gardera er mot eventuella risker under kredittiden? Hur ser de ut?
5. Hur gör ni för att minimera risken för att en kreditförlust ska uppstå?
6. Hur går ni tillväga om en kund kommer på obestånd och inte kan uppfylla sina betalningsskyldigheter?
7. Hur ofta uppstår en kreditförlust? Har ni möjligtvis någon statistik på det?
8. Hur redovisar ni eventuella kreditförluster och befarade kreditförluster?

### Fastighetsvärdering

1. Hur går en värdering av en kommersiell fastighet till vid en kreditgivning?
2. Vem gör värderingen? Interna eller externa värderingsmän?
3. Vilka värderingsmetoder använder ni er av?
4. Hur mycket information om en fastighet behöver ni innan den värderas?

Nora Carlsson

Sara Andersson



Besöksadress: Kristian IV:s väg 3  
Postadress: Box 823, 301 18 Halmstad  
Telefon: 035-16 71 00  
E-mail: [registrator@hh.se](mailto:registrator@hh.se)  
[www.hh.se](http://www.hh.se)