



## Hyresförhandlingar för bostäder

- Vilka är de främsta orsakerna till att kollektiva hyresförhandlingar inte når överenskommelser?

## Residential rent negotiations

- What are the main reasons why collective rent negotiations fail to reach agreements?

Therese Tell

Fastighetsvetenskap

Examensarbete, 15 HP

Kandidatnivå, VT 2025

Handledare: Karin Staffansson Pauli

## Förord

Detta examensarbete har genomförts vid Malmö Universitet, institutionen för Urbana studier, och utgör det avslutande momentet på programmet för fastighetsföretagande. Under denna vår har detta arbete varit en central del av min akademiska resa där jag fått möjlighet att fördjupa mina kunskaper inom fastighetsbranschen och utveckla min analytiska förmåga i både en praktisk och teoretisk betydelse.

Arbetet har varit lärorikt och utmanande, men också mycket givande. Jag vill rikta ett särskilt varmt tack till min handledare Karin Staffansson Pauli, som med stort engagemang och mycket stöttning har väglett mig genom hela processen. Hennes konstruktiva feedback och stöd har varit ovärderlig för uppsatsens utveckling och för mig. Utöver detta vill jag lyfta fram hennes varma och förstående sätt som verkligen har motiverat mig.

Jag vill även uttrycka min tacksamhet till de respondenter som medverkade i studien. Deras vilja att dela med sig av sina erfarenheter och insikter har varit avgörande för att ge uppsatsen en praktisk förankring och för att bredda förståelsen av det studerade ämnet.

Slutligen vill jag tacka alla som på olika sätt har bidragit med uppmuntran och stöd längs vägen, både familj och vänner.

Göteborg 2025-06-07

Therese Tell

## Sammanfattning

Hyresgästföreningen och Fastighetsägarna har svårt att enas i sina gemensamma hyresförhandlingar och komma fram till en överenskommelse som gör båda parter helt nöjda. Eftersom båda parter har starka egenintressen i frågan så använder de sig av olika strategier i hyresförhandlingarna för att nå fram till ett resultat. I denna uppsats har jag undersökt hur förhandlingsprocessen går till och vad det är som gör att kollektiva hyresförhandlingar avbryts respektive vilka strategier det är som kan främja en mer konstruktiv förhandlingskultur.

Syftet med studien är att fördjupa förståelsen om varför kollektiva hyresförhandlingar mellan Hyresgästföreningen och fastighetsägare i Göteborg ibland inte leder till överenskommelser. Studien syftar även till att identifiera vilka strategier som kan bidra till en mer konstruktiv och effektiv förhandlingsprocess.

Studien bygger på en kvalitativ metodansats med semistrukturerade intervjuer som insamlingsmetod. Syftet har varit att få en djupare förståelse för hur hyresförhandlingar upplevs och genomförs av representanter från Hyresgästföreningen och fastighetsägarsidan. Intervjuerna har analyserats induktivt, med fokus på respondenternas perspektiv och har tolkats i relation till deras roll i förhandlingsprocessen. Validitet och reliabilitet har säkerställts genom ett systematiskt tillvägagångssätt, transparens i genomförandet och noggrann transkribering.

Båda representerade parter tycker att systemet är bra i grunden men att det skulle behövas lite förändringar för att effektivisera processen. Det behöver tydliggöras hur hyresförhandlingen och hyressättningen ska gå till i framtiden för att kunna komma fram till ett resultat på ett smidigt sätt och undkomma långdragna processer.

Studien konstaterar att hyresförhandlingar i Göteborg ofta avbryts på grund av målkonflikter, informationsasymmetri och ett strategiskt agerande. Skiljemannaförfarandet har förändrat maktbalansen men väcker också nya frågor kring transparens och rättvisa mellan parterna. Trots detta kan väl förberedda underlag, goda relationer och ett lösningsfokuserat arbetssätt öka möjligheten till samförstånd.

Nyckelord: Hyresförhandling, Hyresgästföreningen, Fastighetsägarna

## Abstract

The Swedish Union of Tenants and the Property Owners have problems agreeing in their rent negotiations and reaching a deal that both sides are happy with. Since both parties have strong interests, they use different strategies in the negotiations to reach a result. In this paper, I have looked into how the negotiation process works and what makes collective rent negotiations stop, and also what strategies can help make the negotiations better.

The purpose of the study is to understand more deeply why collective rent negotiations between the Swedish Union of Tenants and property owners in Gothenburg sometimes do not lead to agreements. The study also aims to find out what strategies can help create a more constructive and effective negotiation process.

The study is based on a qualitative method, using semi-structured interviews to collect information. The goal was to get a deeper understanding of how the negotiations are experienced and handled by people from both the Swedish Union of Tenants and the property owners. The interviews were analyzed with an inductive approach, focusing on the views of the interviewees and how their role affects the negotiation. Validity and reliability were ensured through a clear and careful method, open process and accurate transcription.

Both sides think that the system works well in general, but it needs some changes to make the process more efficient. It needs to be more clear how rent negotiations and rent setting should work in the future, so that results can be reached faster and without long delays.

The study shows that rent negotiations in Gothenburg often stop because of goal conflicts, information asymmetry and strategic behavior. The new arbitration process has changed the balance of power, but it also brings new questions regarding transparency and fairness between the parties. Still, well-prepared documents, good relationships, and a problem solving attitude can help the parties come to an agreement.

Keywords: Rental negotiations, The Swedish Union of Tenants, The Property Owners

# Innehållsförteckning

1. Inledning .....	7
1.1 Bakgrund till ämnesval och problemdiskussion .....	7
1.1.1 Bakgrund om hyressättning .....	8
1.1.2 Historik om hyressättningssystemet.....	12
1.1.3 Förhandlingsparterna: Hyresgästföreningen och Fastighetsägarna .....	13
1.1.4 Motsättningar mellan Hyresgästföreningen och Fastighetsägarna .....	14
1.1.5 De deltagande parternas roller .....	14
1.1.6 Litteraturöversikt.....	14
1.2 Syfte och frågeställningar .....	18
1.3 Avgränsning .....	18
1.4 Målgrupp.....	19
1.5 Disposition .....	19
2. Teori .....	21
2.2 Institutionell teori.....	22
2.3 Konfliktteori.....	22
2.4 Informationsasymmetri .....	23
3. Metod .....	24
3.1 Val av metod.....	24
3.2 Intervjustudie .....	24
3.3 Datainsamling och genomförande .....	24
3.4 Analys av intervjuer .....	26
3.5 Validitet och reliabilitet .....	27
4. Empiri.....	29
4.1 Den årliga hyressättningen i Göteborg och trepartsöverenskommelsen .....	29
4.2 Problem och utmaningar i hyresförhandlingar.....	30
4.3 Informationsasymmetri mellan parterna .....	32

4.4 Hyresgästföreningens ”veto” – realitet eller missförstånd.....	32
4.5 Missförstånd och bristande förståelse mellan parterna.....	33
4.6 När parterna inte kommer överens.....	34
4.7 Framgångsfaktorer för att komma överens.....	35
4.8 Idealbilden av en hyresförhandling.....	35
5. Analys.....	37
6. Slutsats.....	39
7. Egna reflektioner.....	41
7.1 Förslag till framtida forskning.....	41
Referenser.....	43
Bilagor.....	47

## 1. Inledning

Detta kapitel inleds med en bakgrund till ämnesvalet för denna studie. Bakgrunden följs sedan av en problemdiskussion som lyfter några av de utmaningar som finns i dagens hyressättningsssystem. För att ge läsaren nödvändig bakgrund för vidare delar i uppsatsen presenteras sedan en översikt över hur det svenska hyressättningsystemet fungerar med fokus på det regelverk och aktörer som styr hyresförhandlingarna i Göteborg. I slutet av kapitlet presenteras uppsatsens syfte och frågeställningar samt de avgränsningar som gjorts för att tydliggöra studiens inriktning. Det ges också en kort beskrivning för den målgrupp som uppsatsen vänder sig till. Tillsammans utgör dessa delar en god grund som förbereder läsaren inför den fortsatta analysen

### 1.1 Bakgrund till ämnesval och problemdiskussion

Trots att det svenska hyressättningsystemet bygger på kollektiva förhandlingar och bruksvärdesprincipen med mål om att skapa en förutsägbar och rättvis hyressättning är det vanligt förekommande att hyresförhandlingar avbryts (Boverket, 2014:13, s. 29, 32). Konflikter mellan förhandlingsparterna uppstår regelbundet vilket i sin tur leder till utdragna processer, osäkerhet för hyresgäster och i vissa fall skiljemannaförfarande eller prövning hos Hyresnämnden och Hyresmarknadskommittén (Fastighetsägarna, u.å.-c; Hyresgästföreningen, u.å.-d). Detta tyder på att det finns både strukturella och aktörsrelaterade hinder som försvårar processen till att nå det gemensamma målet om en överenskommelse (Finansdepartementet, 1992 s. 4-8).

Flera faktorer verkar bidra till låsningar i förhandlingsprocessen. Samtidigt visar teorin att förhandlingar nödvändigtvis inte måste betyda konflikt. Rätt förutsättningar kan leda till samförstånd och lösningsinriktade samtal (Fisher, Ury och Patton, 2011 s. 7-15; Zartman, 2000 s. 225-246).

Det finns därför ett behov av att närmre undersöka vad som gör att vissa förhandlingar misslyckas medan andra går i mål. Vilka förhållningssätt eller metoder kan öka sannolikheten för framgång i en förhandling. Ett sådant perspektiv kan bidra till ökad förståelse för hur det svenska hyressättningsystemet kan utvecklas i riktning mot mer effektiva och rättvisa förhandlingar.

Mot denna bakgrund syftar studien till att fördjupa förståelsen om varför kollektiva hyresförhandlingar i huvudsak mellan Hyresgästföreningen och fastighetsägare ibland strandar samt vilka faktorer som påverkar möjligheterna till samförstånd.

### 1.1.1 Bakgrund om hyressättning

En förhandling är en process där två eller fler parter kommer överens om villkor för att få ett utbyte av varandra. Fisher, Ury och Patton (2011 s. 22-23) framhåller att förhandlingar bidrar till att bryta ner barriärer och bygga förtroende mellan parter med motstridiga intressen. Enligt Hyresförhandlingslagen (1978:304) så ska en förhandling om hyresförhållandet gällande bostadslägenheter skötas mellan hyresvärden eller organisationen av fastighetsägare och organisationen av hyresgäster.

I Boverkets rapport om det svenska hyressättningssystemet så redogörs regelverket kring hyresförhandlingar och hyressättning. De deltagande parterna i var och en av landets kommuner enas om hur hyrorna ska sättas då de kollektiva hyresförhandlingarna är lokala. Därmed så fungerar hyressättningen på 290 olika sätt i landet då det är antalet kommuner som finns i Sverige. Det går därför inte att tala om ett nationellt hyressättningssystem (Boverket, 2014 s. 29). I Sverige finns ingen formell hyresreglering, vilket innebär att det inte finns någon direkt kontroll över hyresnivåerna. Tidigare fanns en hyresreglering men denna avskaffades när bruksvärdessystemet infördes år 1975 (Lag 1974:1080 om avveckling av hyresreglering; Boverket, 2014 s. 29). Det hyressättningssystem som är etablerat i Sverige är unikt i världen och betyder att hyressättningen avgörs genom kollektiva hyresförhandlingar och bruksvärdesprövning. Bruksvärdesprövning innebär att man tar hänsyn till bostadens egenskaper och jämför dess hyra med liknande objekt för att hitta en rimlig hyresnivå.

#### 1.1.1.1 Hyresförhandlingsprocessen

Utgångspunkten i förhandlingarna är att parterna har intressen som står helt mot varandra. Hyresvärdarna tillsammans med organisationen för fastighetsägare vill höja sina hyror så mycket som möjligt för att få ut en större vinst och hyresgästerna tillsammans med organisationen för hyresgäster vill ha en god standard och samtidigt hålla nere eller minska hyrorna. En förhandling om hyreshöjning går ut på att komma fram till en höjning där båda parter blir nöjda (Hyresgästföreningen, 2024).

Det avtal som finns mellan hyresvärden och Hyresgästföreningen om hur hyran ska förhandlas för alla lägenheter i ett eller flera hus kallas förhandlingsordning. Saknas denna förhandlingsordning så ska hyresvärden förhandla om hyreshöjning av varje enskild hyresgäst, denna överenskommelse behöver i sådana fall vara skriftlig (Hyresförhandlingslagen (1978:304)).

Enligt Finansdepartementet (1992) är de flesta förhandlingarna kollektiva, vilket innebär att hyresförhandlingen sker mellan den lokala Hyresgästföreningen och fastighetsägaren eller organisationen för fastighetsägare som förhandlar en hel eller flera fastigheter samtidigt. Om parterna når en överenskommelse resulterar förhandlingarna i en gemensam procentuell hyreshöjning som ska gälla för hela fastigheten eller fastigheterna (Finansdepartementet, 1992 s. 4).

Om det är så att parterna inte kan komma överens om vad höjningen ska bli kan någon av parterna välja att avbryta förhandlingen. Detta bryt kallas att förhandlingen strandar. Vilken typ av fastighetsägare Hyresgästföreningen förhandlar mot avgör vilken instans ärendet hamnar hos när förhandlingen strandar mellan parterna. Om Hyresgästföreningen förhandlar mot ett kommunalt bolag hamnar ärendet hos Hyresmarknadskommittén medan ärenden om strandade förhandlingar med privata bostadsbolag hamnar hos Hyresnämnden (Hyresgästföreningen, u.å.-d). Hyresnämnden prövar då hyran enligt bruksvärdesprincipen, vilket innebär att varje lägenhet bedöms individuellt utifrån vilken hyra den anses motivera, inte vilken procentuell höjning som skall tillämpas detta år.

Sedan den 1 januari 2023 gäller en ny lagstiftning som reglerar oberoende tvistelösning vid årliga hyresförhandlingar om förhandlingsordningen tillåter detta (Fastighetsägarna, u.å.-c). Om parterna, exempelvis Fastighetsägarna och Hyresgästföreningen, inte lyckas nå en överenskommelse inom angiven tidsram kan vardera part vända sig till Hyresnämnden som då utser en skiljeman. Skiljemannen är sakkunnig inom hyresrätt och marknadsfrågor och har i uppgift att avgöra tvisten och fatta beslut om vilken procentuell höjning som skall ske av hyresnivån, inte göra en bruksvärdesvärdering (Hyresgästföreningen, u.å.-d). Syftet med denna reform är att effektivisera förhandlingsprocessen och påskynda uppgörelser. Tillvägagångssättet innebär att någon av parterna, tidigast tre månader och senast fyra månader efter att förhandlingen inletts, kan begära att hyresnämnden utser en skiljeman. Denna person ska utses skyndsamt och tvisten ska sedan avgöras inom sex veckor från det att skiljeman är tillsatt till ärendet. Därefter har parterna två veckor på sig att omvandla skiljemannens beslut till en förhandlingsöverenskommelse (Fastighetsägarna, (u.å.-c).

#### 1.1.1.2 Redogörelse över hyresförhandlingar

Det svenska hyressättningssystemet består av två samverkande delar: bruksvärdessystemet och det kollektiva förhandlingssystemet. Bruksvärdessystemet, som infördes 1969 och regleras i jordabalken, innebär att hyran för en bostad ska motsvara vad som anses vara skäligt i jämförelse med likvärdiga lägenheter. Faktorer som påverkar bruksvärdet inkluderar storlek, standard, utrustning, läge och underhåll (Hyresgästföreningen, u.å.-e). Det kollektiva förhandlingssystemet,

reglerat genom Hyresförhandlingslagen (HFL), syftar till att minska hyresskillnader samt att säkra ett förutsägbart och jämlikt system för både hyresgäster och hyresvärdar (Finansdepartementet, 1992 s. 7, 27; Boverket, 2014 s. 48).

Hyresförhandlingar sker i regel mellan fastighetsägarens eller dess representant och Hyresgästföreningen. Vid en hyresförhandling lämnar fastighetsägaren eller fastighetsorganisationen in uppgifter för varje fastighet som innefattar lägenheternas storlek, hyresnivåer och annan relevant information. Det ligger sedan till grund för Hyresgästföreningens analys och det gemensamma underlaget som förhandlingarna sedan baseras på (Finansdepartementet, 1992 s. 49, 61). Eftersom dessa ofta påverkas av samhällsekonomin används prognoser för exempelvis inflation och räntor. Detta kan leda till oenighet kring vilken hyreshöjning som är rimlig (Finansdepartementet, 1992 s. 8).

Förhandlingen startar genom att Fastighetsägarna meddelar Hyresgästföreningen om hur många procent de vill höja hyran. Hyresgästföreningen tar utefter detta fram ett motbud som motsvarar vad de anser vara en skälig procentsats att höja hyran med. I nästa steg så träffas parterna och förhandlar till dess att de kommit överens om hur många procent hyran skall höjas med (Hyresgästföreningen, u.å.-c).

#### 1.1.1.2.1 Trepartsöverenskommelsen

För att minska dessa tolkningsskillnader och öka förutsebarheten i förhandlingarna har Fastighetsägarna, Hyresgästföreningen och Sveriges Allmännyttan sedan 2022 enats om en gemensam trepartsöverenskommelse som gäller till april 2026 (Sveriges Allmännyttan, 2022). Denna anger fem gemensamma parametrar som ska ligga till grund för de årliga hyresförhandlingarna:

- Taxor för el, vatten och värme utifrån Nils Holgersson-rapporten som är en årlig kartläggning av bostadsrelaterade avgifter i olika kommuner
- Fastighetsförvaltningsindex (via SCB), som speglar kostnadsutvecklingen för att äga och förvalta hyreshus
- Räntekorg, ett genomsnitt av olika räntor som speglar fastighetsägarnas finansieringskostnader
- Fyraårssnitt av BNP, ett medelvärde av Sveriges ekonomiska tillväxt
- KPI exklusive hyror, vilket visar den allmänna prisutvecklingen (inflation) i samhället utan att hyrans utveckling påverkar beräkningen

I överenskommelsen anges det även att förvaltningskvalitet ska hanteras i separata processer och att ränteutvecklingen är avgörande för fastighetsrelaterade kostnader. Parterna uppmanas vidare att samarbeta för att fastställa hur de olika kostnaderna och intressena ska vägas samman och dokumentera detta för att underlätta kommande förhandlingar. Genom denna samverkan tror parterna att man minskar konfliktytor, stärker hyresrättens attraktivitet och ökar förutsägbarheten till nytta för både hyresgäster och fastighetsägare (Sveriges Allmännytt, 2022). Fastighetsägare som inte omfattas av trepartsöverenskommelsen använder i stället jämförelser med andra kollektivt förhandlade hyror enligt bruksvärdesprincipen vid sina årliga förhandlingar (Sveriges Domstolar, 2022).

#### 1.1.1.2.2 Lokala tillämpningar – Kronor relativt och Kvalitetshyra

Kronor relativt och Kvalitetshyra är två lokala modeller i Göteborg som bygger vidare på bruksvärdessystemet. Kvalitetshyra är en systematisk modell för hyressättning som bygger vidare på bruksvärdesprincipen och inkluderar faktorer som upplevd kvalitet i boendet, såsom lägenhetens standard, områdets kvalitet och fastighetsförvaltningens kvalitet. I Göteborg används modellen i förhandlingar mellan Hyresgästföreningen, allmännyttan och privata hyresvärdar. Skillnaden i hyra mellan centrala och mindre centrala lägenheter kan med modellen uppgå till 30% (Hyresgästföreningen, u.å.-e; Hem & Hyra, 2014).

I Göteborg används också modellen ”kronor relativt” som gör det möjligt att jämföra hyror mellan olika lägenhetsstorlekar i samma fastighet. Varje lägenhet poängsätts utifrån exempelvis yta och rumstyp. En poängtabell räknar ut en ”relativhyra” som möjliggör jämförelse mellan till exempel en etta och en fyra i samma område (Björkvald & Lagerström, 2017). På så vis kan hyror för lägenheter justeras utifrån för- och nackdelar med den specifika lägenheten och inte avgöras endast utefter ett kvadratmeterpris. En mindre lägenhet med en relativt större andel av sina kvadratmeter utgörande kök och badrum, kan således ha en högre hyra per kvadratmeter jämfört med en större lägenhet. Utan denna relativa fördelning riskerar hyressättningen att bli orättvis. Genom att systematiskt beakta lägenheternas relativa värde kan man säkerställa att hyressättning är både rättvis och förutsägbar. Jämförelsesmodellen skapar dessutom en struktur för hyresförhandlingar där parterna kan arbeta tillsammans för att nå en gemensam förståelse för hyressättningens dynamik (Björkvald & Lagerström, 2017).

#### 1.1.1.2.3 Nya modeller för nyproduktion

För nyproduktion används ofta presumtionshyra, där hyran sätts baserat på byggkostnader och är

sedan fast i 15 år. Därefter prövas hyran enligt bruksvärdessystemet. Om fastighetsägare och Hyresgästföreningen inte kan enas, kan egensatt hyra tillämpas vilket innebär att fastighetsägaren själv sätter hyran men med risk att Hyresgästföreningen prövar den i Hyresnämnden vilket skulle kunna leda till en hyressänkning (Sveriges Allmännyttan, 2017; Göteborgs-Posten, 2020).

### 1.1.2 Historik om hyressättningssystemet

Idag är den ledande roll som allmännyttan förfogade över gällande hyressättningen avskaffad och många kommuner har i stället utvecklat olika varianter för att få fram ett bruksvärde som fungerar utifrån aspekter om hur hyressättningen var tänkt att fungera. Under dessa nya system ryms exempelvis systematiska hyressättningsmodeller (Boverket, 2014 s. 48). Förhandlingssystemet och bruksvärdessystemet infördes i slutet av 1960-talet. Ledande företrädare för Hyresgästföreningen och Fastighetsägarna utarbetade tillsammans modellen och de politiska partierna ställde sig bakom det. Tanken bakom bruksvärdessystemet var att det skulle ge en ökad avtalsfrihet utan att hyresgästerna skulle fråntas det reella besittningsskyddet (CRUSH 2016, s. 24).

Hyressättningen är nära kopplad till utbudet av hyreslägenheter som finns på bostadsmarknaden. En bidragande orsak till det minskade antalet hyresrätter idag är den omfattande ombildningen av hyresrätter till bostadsrätter som skett under de senaste decennierna. Därtill har det rådande hyressättningssystemet pekats ut som en möjlig faktor till att nyproduktion av hyresrätter inte framstår som lika ekonomiskt attraktiv. Idag finns det cirka hundra tusen färre hyreslägenheter i Sverige jämfört med mitten av 1990-talet (Boverket, 2014 s. 14).

Det är helt upp till de inblandade parterna att komma överens om vilken hyra som ska gälla men bostadsbristen får inte påverka hyressättningen. Hyresgästens besittningsskydd får inte äventyras och bruksvärdesprövningen ska utgå från allmänna värderingar och därmed inte från enskilda personers åsikter (Finansdepartementet, 1992 s. 5).

Bruksvärdessystemet som är grunden till den systematiska hyressättningsmodellen har under årens lopp inte alltid tillämpats på det marknadsmässiga sätt som det var tänkt, att avspegla de preferenser som en typhyresgäst hade avseende faktorer så som exempelvis standard och läge. I verkligheten så har självkostnaderna hos de allmännyttiga kommunala bostadsföretagen varit det som har styrt hyressättningen under de årliga förhandlingarna om hyror (Boverket, 2014 s. 48).

Från 1980-talets slut fram till och med 1991 så steg byggkostnadsnivån kraftigt. Detta resulterade i

att kostnadsskillnaderna blev stora mellan olika hyresbostäder beroende på när de hade producerats (Finansdepartementet, 1992 s. 8-9). År 1991 inträffade också en skattereform som innebar rekordstora hyreshöjningar som hyresförhandlarna menade var "århundradets hyreshöjning" (Finansdepartementet, 1992 s. 8).

2011 trädde en lagändring i kraft vilken innebar att reglerna ändrades avseende bruksvärdesprövningen för hyressättningen. Det medförde att hyresvärdar i stället kunde sätta presumtionshyror för sina nyproducerade- och ansenligt renoverade hyresrätter. Samtidigt bestämdes det att de bostadsföretag som är allmännyttiga ska drivas på ett affärsmässigt sätt. Vilket betyder att även de allmännyttiga företagen skulle säkerställa att deras hyresintäkter kunde bära sin verksamhetskostnad samt agera med affärsmässighet. (CRUSH 2016, s. 20).

### 1.1.3 Förhandlingsparterna: Hyresgästföreningen och Fastighetsägarna

Det finns över 40 000 hyresvärdar i Sverige. I Sverige är cirka 15 000 av dem medlemmar i organisationen Fastighetsägarna. Fastighetsägarna är en branschorganisation som arbetar med att förbättra villkoren för fastighetsföretag i landet (Fastighetsägarna, u.å.-a). Inom organisationen Fastighetsägarna så förutsätter man att bostadsföretag genom medlemskap hos dem samtidigt åtar sig att följa de etiska regler som Fastighetsägarna kravställer sina medlemmar att följa (Fastighetsägarna, (u.å.-b). Reglerna innefattar exempelvis att man som fastighetsägare värnar om goda och förtroendefulla relationer, att man är tillgänglig och tillmötesgående gentemot sina hyresgäster samt att man sköter om och underhåller sina fastigheter (Fastighetsägarna, 2024). Vid misstanke av att en hyresvärd gjort sig skyldig till brott mot reglerna så kan detta anmälas till organisationens ansvarsnämnder, vilket i sin tur kan komma att medföra att värden utesluts från organisationen om det visar sig att de exempelvis uppvisar brister i sin förvaltning eller på annat sätt inte uppträtt korrekt (CRUSH 2016, s. 58).

Motsvarande organisation finns även för hyresgäster. Hyresgästföreningen har i uppgift att sköta hyresförhandlingen åt sina medlemmar utifrån föresatsen att hyresgästerna ska kunna få ett bra boende för en rimlig kostnad (Hyresgästföreningen, u.å.-a). Hyresgästföreningen har med sitt höga antal medlemmar i organisationen, en betydande trovärdighet som just förhandlingspart (CRUSH 2016, s. 20). Enligt Hyresgästföreningen (u.å.-b) vill fastighetsägare höja hyran varje år och då hjälper Hyresgästföreningen tre miljoner människor som är medlemmar hos Hyresgästföreningen att förhandla fram en rimlig hyra för sin bostad. Enligt Hyresgästföreningen sker nästan alla hyresförhandlingar lokalt av deras förhandlare och förtroendevalda.

#### 1.1.4 Motsättningar mellan Hyresgästföreningen och Fastighetsägarna

Enligt Hyresgästföreningens uppfattning så fungerar bruksvärdessystemet på det stora hela och därför används modellen med förhandlade hyror fortfarande. Hyresgästföreningen menar att systemet även kan sägas fungera som ett kvalitetssäkringssystem som betyder att hyresgästerna ska betala för det som de får utifrån bostadens läge, skick och standard. Samverkan mellan dessa faktorer bidrar dessutom till en förbättrad stadsbild. Hyresgästföreningen menar vidare att modellen innebär en möjlighet för fastighetsägare och hyresgäster att gemensamt förhandla om vad som eventuellt behöver göras med bostaden eller fastigheten samt att det bidrar till att hyresgästerna känner en lojalitet gentemot fastighetsägaren genom att man tillsammans gör en hyressättning (Boverket, 2014 s. 32). Enligt Boverkets rapport så anser de privata fastighetsägarna att dagens hyressättningssystem leder till att marknadskrafterna och boendets attraktivitet påverkar hyressättningen alldeles för lite. I rapporten anses hyrorna vara under marknadsnivå på grund av regleringen. Fastighetsägarna tycker att hyrorna borde sättas mer i relation till hur marknaden ser ut. Det vill säga utifrån ett boendes läge, skick och standard. I dagsläget så kan bostäder i förorter ha en hög hyra medan centrala lägenheter däremot har låga hyror ur ett marknadsperspektiv. (Boverket, 2014 s. 32). Sedan den nya lagstiftningen som infördes 2011 verkade både Hyresgästföreningen och Fastighetsägarna vara beredda på att tillsammans försöka lösa de existerande problemen med hyressättningen. Trots detta tycks motsättningarna och avståndet mellan Fastighetsägarna och Hyresgästföreningen vara stora. I verkligheten så har inte samarbetet fungerat så bra och många av de förhandlingar som varit har strandat. En av förklaringarna till detta kan vara att parterna utgår ifrån olika tolkningar av lagstiftningen från 2011 (Boverket, 2014 s. 33).

#### 1.1.5 De deltagande parternas roller

Personerna som deltar i hyresförhandlingarna är där som intresseföreträdare, men även deras egna ambitioner kan komma att spela roll och påverka förhandlingarna. Företrädarna kan agera strategiskt eller taktiskt. Under förhandlingen så kan parterna försöka påverka varandra genom ett kritiskt ifrågasättande av motparten och genom att vid oenighet föra en argumentation för att motpartens uppfattning om verkligheten ska förändras. Det är inte ovanligt att förhandlingsparterna tillämpar strategiska taktiker i syfte att påverka utfallet. Detta kan exempelvis innebära att medvetet förlänga förhandlingsprocessen eller använda andra fördröjningstekniker som en del av det förhandlingsspel som ibland uppstår (Finansdepartementet, 1992 s. 7).

#### 1.1.6 Litteraturöversikt

För att förstå varför kollektiva hyresförhandlingar ibland strandar och vilka faktorer som kan bidra

till en mer konstruktiv förhandlingsprocess är det relevant att undersöka tidigare forskning om förhandlingsstrategier samt om hur individer agerar i olika förhandlingssituationer. I den här litteraturoversikten lyfts teorier som kan hjälpa till att förstå hur parterna agerar och vad som driver dem i förhandlingar.

Trotman, Wright. A, and Wright. S (2017, s. 349-367) menar att enligt förhandlingslitteratur är effektiva förhandlingar en pågående relation. Förhandlingsprocessen borde vara ett fritt utbyte av information. Som i slutändan borde mynna ut i att båda parter blir nöjda med förhandlingen. Ett huvudargument som Thompson (2006) tar upp till varför människor fattar beslut som är inkonsekventa och ineffektiva är för att de förenklar vikten av strategier.

I litteratur om förhandlingar är det vanligt att använda begrepp som maktbalans, förankringsstrategier, BATNA och intressebaserad problemlösning (Fisher & Ury, 1981 s.11-17). Dessa teorier tillämpas främst på affärsförhandlingar och inte på kollektiva bostadsförhandlingar. Däremot är forskningen begränsad när det gäller hur dessa institutionella strukturer påverkar förhandlingsdynamiken på bostadsmarknaden.

I uppsatsen "A matter of trust" skriven av Valley, Moag och Bazerman (1998 s. 211-238) kom författarna fram till att det mest framgångsrika kommunikationssättet under förhandlingar är att ses ansikte mot ansikte med den man förhandlar med. De menar på att bara 22% av förhandlingarna som sker skriftligt och 38% av de som sker per telefon gynnar båda parter i slutändan. Detta medan hela 60% av de förhandlingar som sker ansikte mot ansikte gynnar båda parter.

Blount, Thomas-Hunt och Neale (1996 s. 1-12) har i sin rapport utfört ett experiment som visar hur människor beter sig beroende på vilken information de har under en förhandling. De kommer fram till i sin rapport att om priset har en låg varians så beror detta på att marknadsinformationen viktats kraftigt och om det är hög varians på priset så har informationen viktats mindre tungt. Curhan, Neale och Ross (2004 s. 142-151) gjorde ett annat experiment där varje elev fick sätta ihop två förslag som sedan administrationen skulle överväga och välja ett utav dom. När eleven fick höra om administrationen var på väg att anta ett av förslagen så tyckte studenten i fråga att det förslaget som administrationen antog var det sämre alternativet oavsett vilket av förslagen som administrationen valde.

Benton, Kelley och Liebling (1972 s. 73-83) gjorde en undersökning där man studerade den

svarandes beteende när förhandlingen startades på olika vis. Förhandlingarna hölls med olika strategier. Antingen så krävdes största möjliga andel pengar som gick och budet hölls genom hela förhandlingen, eller så krävdes ett minimum som hölls förhandlingen ut eller så började man med att kräva största möjliga andel som sedan minskades om inte budet accepterades. Det som resultaten visade i deras studie var att om man ger mer extrema bud så får man även mer extrema bud tillbaka och om både parter har lika mycket information så blir buden inte lika extrema. De kom även fram till att om man lägger ett högt bud och sedan minskar det när det inte accepteras, så blev förhandlingen mer effektiv i en ekonomisk vinning än om man använder sig av maximalbudet utan att sänka.

Lempereur, Colson, Wetter (2012) skriver i sin bok om 13 olika förhandlingsstrategier. Dessa är:

- Extrema bud – Parten lägger ett extremt bud i syfte om att förhandlingen ändå ska sluta gynnsamt för dom.
- Få motparten att förhandla mot sig själv – Man föreslår en förhandlingslösning som man vet att motparten inte kommer gå med på. Motparten kommer vilja att du återkommer med ett annat förslag. Man förbättrar då lösningen lite grann mer åt motpartens fördel men ändå inte så att det blir bra. Motparten kommer fortsatt vilja ha fler bud utan att komma med motbud tills rollerna som småningom byts.
- Begära stora eftergifter i utbyte mot små – Båda parter har gett sina bud. Ena parten gör större medgivanden och går längre ifrån sitt ursprungliga bud medan vi möter med små.
- Påkoppling – Kopplar på en ny förhandlingspunkt för att få ökad tyngd i den pågående förhandlingen.
- Bluff – Man ger en felaktig bild av sina alternativa lösningar. Detta för att ge intryck om att man inte får göra eftergifter.
- Lockbetet – Förhandlaren ger bilden av att en komponent i förhandlingen är av stor vikt för egen del när det i själva verket inte stämmer. Senare i förhandlingen så kan denna komponent ”offras” mot en större eftergift från motparten.
- Be om en kompijtjänst – Betona den goda relationen i samband med att man vill ha en eftergift.
- Den gode och den onde – Börjar med att en förhandlare är mycket tuff i sin förhandling. Denna person ersätts sedan av en mjukare person som då ska få motparten att vara mer tillmötesgående.
- Ultimatum – Efter mycket nerlagd tid och resurs på en förhandling så låtsas förhandlaren vara redo att sluta förhandlingen och hotar då med att avbryta om inte en eftergift görs.
- Bakbundna händer – Säger att man gärna skulle vilja vara mer tillmötesgående men att chefen inte tillåter detta och att man då inte kan göra något åt det.

- Eskalerande bud – Man lägger ett bud som sedan accepteras av motparten. Efteråt kommer man lägga till detaljer efter en redan överenskommen förhandling.
- I sista minuten – I slutet av förhandlingen när den formellt sett avslutats så lägger man plötsligt till något eller ändrar genom att bete sig som om det vore självklart att det ingick.
- Sista budet – Förhandlaren presenterar sitt sista bud. Detta tvingar motparten att jämföra med sina bästa alternativa lösningar (BATNA).

Runesson (2003) skriver om att allt inte kan lösas genom en förhandling. Författaren menar att det finns fall när motparten inte vill förhandla eller samverka på något sätt. Detta kan bero på att erbjudandet är att motparten ska ge bort något, ge efter villkorslöst eller motpartens attityd och att förhandlingen inte är värd ansträngningen. I dessa lägen måste man få motparten till en attitydförändring genom till exempel utbildning för att förhandlingen ska kunna fortgå. När man har förhandlat ett tag och lärt sig om vad ens motpart vill ha är nästa steg att slutföra förhandlingen. Det finns flera olika taktiker för att göra detta. Det ena sättet är att lägga fram flera olika förslag som är mer eller mindre av samma värde. Detta vill man göra för att människor gillar att ha olika alternativ att välja mellan. Det andra sättet är att man efter att ha haft en diskussion antar att man har kommit överens om ett resultat. Det tredje sättet är att man förslår att man delar på skillnaden. Genom att förklara att det alternativet blir mer effektivt och sparar tid så kan man lösa förhandlingen på en gång. Det fjärde alternativet är att man ger ett förhandlingsförslag men att man ställer som ultimatum att motparten har en viss tid att acceptera budet innan det slutar gälla. Det femte och sista alternativet enligt Lewicki, Barry och Saunders (2007) är att man erbjuder något extra om motparten accepterar budet på en gång.

Björklund och Klingborg (2004 s. 627-647) visar på i sin rapport att det finns samband mellan hyresskillnader och grannskapens attraktionskraft. Författarna har studerat städerna Luleå och Göteborg och har kommit fram till att det är en väldigt tydlig framförhandlad hyresstruktur i förhållande mot attraktionskraften för området. I rapporten har de utvärderat resultaten om hyresförhandlingssystemet för att se hur de faktiska hyrorna kan delas upp i kvalitetsfaktorer istället.

Tidigare forskning visar att det finns en förståelse för regler och strukturer kring hyresförhandlingar, liksom för olika förhandlingsteorier och hur dessa kan påverka både processen och de inblandade aktörerna. Däremot saknas djupgående studier som fokuserar på parternas upplevelser, strategier och tolkningar av själva förhandlingsförloppet och de aspekter som kan bidra till att förklara varför

förhandlingar ibland strandar.

Mot denna bakgrund syftar studien till att belysa båda parternas perspektiv i en och samma förhandlingssituation med särskilt fokus på orsaker till strandningar och möjliga vägar till ett förbättrat förhandlingsklimat. Med hjälp av kvalitativa intervjuer med representanter från både Hyresgästföreningen och Fastighetsägarna i Göteborg synliggörs hur lokala och egna förutsättningar påverkar förhandlingarna.

Genom att kombinera förhandlingsteori, institutionell teori och konfliktteori möjliggörs en bred analys för att fånga både strukturella hinder, såsom informationsasymmetri och otydliga spelregler, och mänskliga faktorer, som exempelvis bemötande och strategival. På så vis bidrar studien med nya insikter om varför kollektiva hyresförhandlingar strandar och hur en mer konstruktiv förhandlingskultur kan främjas.

## 1.2 Syfte och frågeställningar

Syftet med denna studie är att fördjupa förståelsen om varför kollektiva hyresförhandlingar mellan Hyresgästföreningen och fastighetsägare i Göteborg ibland inte leder till överenskommelser. Studien syftar även till att identifiera vilka strategier som kan bidra till en mer konstruktiv och effektiv förhandlingsprocess. Studien utgår från följande frågeställningar:

- Vilka är de främsta orsakerna till att kollektiva hyresförhandlingar inte når överenskommelser?
- Vilka strategier kan främja en mer konstruktiv förhandlingskultur?

## 1.3 Avgränsning

Geografiskt är studien begränsad till Göteborgs Stad. Detta val har gjorts av flera skäl. Dels är hyressättningsystemet i Sverige komplext och varierar mellan olika regioner. Att inkludera flera geografiska områden skulle ha krävt betydligt mer tid än vad som varit möjligt inom ramen för detta arbete. Genom att fokusera på Göteborg Stad så skapas möjligheten att ge en mer detaljerad bild av förhandlingsprocessen där.

Dessutom fokuserar studien huvudsakligen på de årliga hyresförhandlingarna för hyresbostäder eftersom dessa återkommer regelbundet och är den mest utbredda formen av förhandling mellan parterna. Studien inkluderar därmed inte hyreslokaler eller andra typer av kommersiella objekt för att säkerställa en fördjupad analys inom ett avgränsat område.

En annan viktig avgränsning är att studien fokuserar på kollektiva hyresförhandlingar mellan Hyresgästföreningen och Fastighetsägarna eller annan motsvarande part. Studien vidrör en kort sammanfattning av delar utanför denna avgränsning för att ge läsaren förståelse över hur systemet är uppbyggt.

## 1.4 Målgrupp

Den primära målgruppen för denna studie är aktörer som är direkt involverade i hyresförhandlingsprocessen, främst Hyresgästföreningen och Fastighetsägarna. Därutöver riktar sig studien även till andra bostadsförhandlingsorganisationer och fastighetsbolag eftersom dessa parter tillsammans har det största ansvaret och inflytandet över hur hyresförhandlingarna bedrivs och vilka resultat som uppnås med de förutsättningar som finns idag. Genom att belysa orsakerna till att förhandlingar strandar och lyfta fram strategier för förbättring syftar studien till att stärka deras arbete med att utveckla mer konstruktiva och hållbara förhandlingsprocesser.

En sekundär målgrupp är också politiska beslutsfattare, myndigheter och andra aktörer inom bostadspolitiken som har ett övergripande ansvar för utformningen av regelverk som styr hyressättningen. För denna grupp erbjuder studien insikter som kan ligga till grund för eventuella framtida reformer eller ändring av riktlinjer.

En tredje målgrupp är hyresgäster och allmänheten som indirekt påverkas hur väl hyresförhandlingarna fungerar. Genom att synliggöra hyresförhandlingssystemet och belysa konsekvenserna som finns när förhandlingar avbryts kan studien bidra till att hyresgäster får en ökad förståelse för hur hyressättningsprocessen fungerar.

Sammanfattningsvis vänder sig studien de som påverkas av hyresförhandlingarna på olika sätt med ambitionen om att ge ett helhetsperspektiv som kan bidra till en förbättrad förhandlingskultur.

## 1.5 Disposition

Detta arbete är uppdelat i sju kapitel som tillsammans utgör en struktur för att besvara studiens syfte och frågeställningar.

I kapitel 1: I inledningen presenteras en bakgrund till ämnesvalet följt av en problemdiskussion. Vidare redogörs grundligt om hur det svenska hyressättningsystemet går till med fokus på Göteborg. Kapitlet beskriver även tidigare forsknings om gjorts, studiens syfte, frågeställningar,

avgränsningar, målgrupp och denna disposition för att skapa en tydlig bild för resten av arbetet.

I Kapitel 2: I teorikapitlet presenteras det teoretiska ramverket som senare används för att analysera frågeställningarna. Relevant forskning och teorier redovisas och sätts i relation till studiens ämnesområde.

Kapitel 3: Metod. Här beskrivs metodvalet, tillvägagångssättet och hur empirin samlats in.

Kapitel 4: Empiri. Här presenteras resultatet av de intervjuer som genomförts med respondenter.

Resultaten organiseras tematiskt för att på ett tydligt sätt visa på parternas erfarenheter och upplevelser.

Kapitel 5: Analys. Analysen kopplar samman empiri och teori för att besvara studiens frågeställningar.

Kapitel 6: Slutsats. I detta kapitel sammanfattas studiens huvudsakliga resultat och ger en avslutande reflektion kring hyresförhandlingssystemets utmaningar och dess möjligheter.

Kapitel 7: Egna reflektioner och förslag på framtida forskning presenteras för att inspirera till vidare studier inom ämnet.

## 2. Teori

För att analysera varför hyresförhandlingar mellan hyresgäster och fastighetsägare ibland inte går i mål trots parternas gemensamma intresse av att nå en överenskommelse krävs en bred teoretisk ansats. Detta kapitel presenterar tre huvudsakliga teorier som tillsammans möjliggör en fördjupad förståelse för de strukturer och processer som påverkar hyresförhandlingarna: förhandlingsteori, institutionell teori och konfliktteori. Dessa kompletteras med relevanta inslag från teorier om informationsasymmetri. Tillsammans ger teorierna stöd för att tolka både de samverkande och motverkande faktorerna i förhandlingssituationen.

### 2.1 Förhandlingsteori

Förhandlingsteori utgör en grundläggande ram för att kunna förstå hur ett avtal formas mellan aktörer med motstridiga intressen men med ett gemensamt mål om att nå en överenskommelse. Fisher, Ury och Patton (2011 s. 19-23) förespråkar en principbaserad förhandlingsmodell där parterna uppmanas att skilja på sak och person. I stället för att låsa sig vid motpartens krav eller positioner bör förhandlade parter rikta fokus mot att identifiera gemensamma intressen och möjligheter till ömsesidiga vinster. Vid intressekonflikter bör parterna verka för att förhandlingsresultatet ska grundas i rättvisa och objektiva kriterier som är oberoende av båda parternas individuella viljor. På detta sätt skapas flera alternativ som kan tillgodose båda parternas intressen samtidigt som återstående frågor avgörs utifrån objektiva och opartiska kriterier. Denna modell främjar en konstruktiv och lösningsinriktad dialog även i konfliktfyllda situationer.

I kollektiva hyresförhandlingar är dessa principer ofta komplicerade att tillämpa fullt ut.

Hyresvärdars och hyresgästföreningars intressen är i grunden asymmetriska. Den ena parten strävar efter maximal avkastning medan den andra värnar om låg boendekostnad och trygghet. Fisher, Ury och Patton (2011 s. 50-54) framhåller att en parts förhandlingsstyrka till stor del avgörs av dennes BATNA (Best alternative to a Negotiated Agreement). BATNA hjälper parterna att bedöma om ett föreslaget avtal är bättre än att avstå från en överenskommelse. Det skyddar parterna mot att acceptera ogynnsamma villkor och fungerar samtidigt som det är ett hjälpmedel till att identifiera lösningar som ligger närmre den egna lägstanivån i stället för att avbryta förhandlingen.

Även Zartman (2000 s. 241-243) betonar vikten av ”ripe moments”, det vill säga förutsättningar där båda parter upplever att förhandlingen är bättre än alternativen. Om man exempelvis upplever att det är enklare att gå till Hyresnämnden än att kompromissa så kan ”ripe moment” utebli, vilket ökar risken för strandning.

## 2.2 Institutionell teori

Institutionell teori bidrar med ett systemperspektiv på förhandlingar genom att förklara hur regler, normer och strukturer påverkar aktörers beteenden. Enligt Scott (2001 s. 59-70) består institutioner av tre pelare: den regulatoriska, den normativa och den kognitiva. Den regulatoriska pelaren utgörs av lagstiftning så som Hyresförhandlingslagen, bruksvärdessystemet och formaliserade förhandlingsordningar. Den normativa pelaren kommer till uttryck i värderingar som till exempel uppfattningen att boende ska vara en social rättighet respektive att förvaltning ska vara ekonomiskt hållbar. Den kognitiva pelaren handlar om idéer och självbilder som styr aktörernas agerande, som till exempel att Hyresgästföreningen ser sig som hyresgästernas försvarare medan fastighetsägare agerar rollen som kapitalförvaltare.

DiMaggio och Powell (1983 s. 147-158) lyfter begreppet institutionell isomorfism. Det syftar på hur organisationer tar efter varandra genom normativa mekanismer. Trots att förhandlingarna är lokala och formellt oberoende tenderar praxis att sprida sig. Denna likriktning kan bidra till stabilitet men också skapa låsningar som försvårar förändring.

Institutionell tröghet, det vill säga svårigheten att förändra invanda strukturer. När parterna i en förhandling tolkar lagstiftningarna olika eller håller fast vid tidigare praxis trots förändrade marknadsförutsättningar kan förhandlingen hamna i låsning. Institutionell teori hjälper oss då att förstå hur sådana konflikter kan uppstå. Inte nödvändigtvis på grund av motvilja, utan som en konsekvens av hur systemet är uppbyggt och fungerat över tid (DiMaggio & Powell, 1983 s. 147-158).

## 2.3 Konfliktteori

För att förstå varför hyresförhandlingar ibland avbryts trots gemensamma intressen är konfliktteori ett viktigt komplement. Enligt konfliktteorin kännetecknas samhället i hög grad av intressekonflikter mellan olika grupper. Dessa konflikter rör till exempel resurser, inflytande och vem som har makten att definiera det som anses vara det normala.

Fastighetsägaren strävar efter avkastning på investerat kapital medan hyresgästen vill minimera sina boendekostnader. Hyresgästföreningen och Fastighetsägarföreningen har båda partsintressen. Trots försök till samverkan finns en inbyggd målkonflikt. Coser (1956 s. 8-16) menar att konflikter i sig inte är av ondo utan kan tydliggöra oenigheter och på det sättet leda till bättre lösningar. Om konflikter hanteras illa eller institutionaliseras kan de utgöra motsättningar och försvåra samarbetet.

Särskilt relevant är maktperspektivet inom konfliktteori. Den part som har störst tillgång till maktresurser vare sig det handlar om juridik, information eller andra aspekter kan påverka förhandlingsutfallet. I hyresförhandlingar kan detta till exempel röra sig om vetomöjligheter, tillgång till jämförelseobjekt eller strategisk användning av avbruten förhandling. När relationen präglas av misstro och upplevd orättvisa riskerar konflikten att bli destruktiv. Glasl (1999 s. 22-25) visar hur konflikter kan gå från sakliga meningsskiljaktigheter till personliga motsättningar och slutligen till en konflikt om själva konfliktlösningen. I detta tillstånd förstärker parterna varandras misstro och vägrar kompromissa oavsett innehållet i förslagen. Glasl (1999 s. 22-25) kallar detta för "självinfektion", en spiral där ömsesidig påverkan fördjupar konflikten. Förhandlingar som når denna nivå kräver ofta externa insatser. Samtidigt kan välhanterade konflikter enligt Glasl (1999 s. 7-8) öppna upp för systemförändringar.

## 2.4 Informationsasymmetri

Utöver de tidigare nämnda teorierna bidrar begreppet informationsasymmetri med ett ytterligare analytiskt perspektiv. Hart (1995 s. 5-13) och Holmström (1979 s. 74-90) har i sina respektive teorier om kontrakt och incitament visat hur asymmetrisk information kan leda till ineffektiva utfall.

Informationsasymmetrin kan ta sig flera uttryck i en hyresförhandling. Fastighetsägaren har ofta mer detaljerad kännedom om kostnader och underhållsbehov medan Hyresgästföreningen har bredare översiktsdata om hyresnivåer och därmed bruksvärde i området. När dessa informationsmängder inte delas öppet skapas en obalans som försvårar samsyn. Enligt teorin om dold information (Holmström, 1979 s. 74-90) kan detta leda till strategiskt beteende, exempelvis att en part överdriver kostnader eller underskattar standardförbättringar.

Hart (1995 s. 1-13) argumenterar vidare för att kontrakt i praktiken ofta är ofullständiga och att det är omöjligt att förutse och reglera varje eventualitet. Detta kan förklara varför avbrutna förhandlingar uppstår trots existerande avtal och att det finns en ofullständighet i hur hyresförändringar ska regleras. När osäkerheten ökar, ökar också risken för konflikt.

Informationsasymmetri försvårar också förtroendebyggande. När den ena parten misstänker att motparten döljer relevant information skapas en misstro, vilket enligt Hart och Moore (2008 s. 1-5) riskerar att låsa in parterna i ineffektiva förhandlingar. I hyresförhandlingar kan detta innebära att förhandlingar avbryts trots att ett kompromissutfall hade varit möjligt om öppenhet och transparens hade funnits.

## 3. Metod

### 3.1 Val av metod

För denna studie har en kvalitativ metodansats valts då syftet är att undersöka och skapa en djupare förståelse för hur hyresförhandlingar upplevs och genomförs av de aktörer som är direkt involverade i processen. Den kvalitativa metoden möjliggör en tolkande och kontextbunden analys där fokus ligger på aktörernas perspektiv, erfarenhet och resonemang (Bryman, 2011). Studiens empiriska material har insamlats genom kvalitativa intervjuer. Enligt Ryen (2004) kännetecknas kvalitativa intervjuer av en samtalsliknande karaktär där respondenten får möjlighet att resonera fritt och utveckla sina svar. En viktig fördel med denna intervjuform var att respondenterna inte bara kunde redogöra för vad som sker i förhandlingarna utan även gavs möjlighet att utveckla sina upplevelser och tolkningar.

### 3.2 Intervjustudie

För att besvara studiens syfte och forskningsfrågor har jag valt att genomföra semistrukturerade kvalitativa intervjuer. Denna metod anses vara särskilt lämplig inom kvalitativ forskning eftersom den möjliggör en djupare förståelse för respondenternas upplevelser och resonemang (Bryman, 2011). De intervjuer som genomförts har riktat sig till olika representanter för de båda parter som är involverade i kollektiva förhandlingar.

Urvalet har skett målinriktat i egenskap av vad personerna har för roller i en hörhandling vilket enligt Bryman (2011) är en lämplig strategi inom kvalitativ metod för att säkerställa att urvalet kan leda mig till svaren på mina forskningsfrågor. Eftersom studiens syfte är att undersöka orsaker till att hyresförhandlingar strandar samt vilka strategier som kan främja ett bättre förhandlingsklimat, valdes respondenter som representerar båda parter i förhandlingen. Detta möjliggör en bredare förståelse genom att belysa problematiken utifrån såväl hyresgäst- som fastighetsägarperspektivet.

Semistrukturerade intervjuer valdes för att skapa en balans mellan struktur och flexibilitet. Denna intervjuform gav möjlighet till öppna och reflekterande svar, vilket i sin tur gav möjligheten till en djupare förståelse av ämnet (Björklund och Paulsson, 2012).

### 3.3 Datainsamling och genomförande

För att identifiera relevanta respondenter kontaktade jag inledningsvis Fastighetsägarna och Hyresgästföreningen via respektive organisations allmänna kontaktmejl. Därifrån blev jag

vidarebefordrad till ansvariga personer som efter dialog godkände att delta i studien. Denna process gällde samtliga fyra respondenter från dessa två organisationer.

Övriga tre respondenter fick jag kontakt med via personliga kontakter. Dessa representerar mindre privata bolag som förhandlar hyror åt fastighetsägare. På grund av sekretess och utlovad anonymitet anges inga företagsnamn i studien. För att ytterligare stärka datainsamlingens trovärdighet behandlas deltagarnas svar konfidentiellt. Respondenterna benämns därför i studien som respondent 1, respondent 2 och så vidare. Se nedan tabell över deltagande respondenter.

Tabell 1:

Respondent:	Företag:	Företrädare:	Intervjutid:
Respondent 1	Hyresgästföreningen	Hyresgäst	har ej kvar inspelning, uppskattningsvis ca 30-60 minuter
Respondent 2	Fastighetsägarna	Fastighetsägare	har ej kvar inspelning, uppskattningsvis ca 30-60 minuter
Respondent 3	Företag A	Fastighetsägare	47 minuter
Respondent 4	Fastighetsägarna	Fastighetsägare	54 minuter
Respondent 5	Hyresgästföreningen	Hyresgäst	59 minuter
Respondent 6	Företag B	Fastighetsägare	24 minuter
Respondent 7	Företag C	Fastighetsägare	13 minuter

*Tabell 1: Respondentförteckning*

Samtliga respondenter kontaktades via mejl där jag kortfattat presenterade studiens syfte och upplägg samt frågade om de var villiga att medverka under anonymitet. Intervjuer bokades efter godkännande in i samråd med respektive respondent. Intervjuerna genomfördes med en person åt gången för att undvika att deltagarnas svar skulle påverka varandra.

De två första intervjuerna genomfördes i fysisk form under 2017 då jag påbörjade denna studie. Dessa spelades in med mobiltelefon efter godkännande från respondenterna och transkriberades i sin helhet. Texterna redigerades noggrant i efterhand för att säkerställa att innehållet återspeglade samtalen på ett korrekt sätt. Efter transkribering raderades ljudfilerna. De resterande fem intervjuerna hölls via Microsoft Teams. Även dessa spelades in med samtycke, transkriberades i sin

helhet och raderades därefter. Inspelningar ger även intervjuaren möjlighet att fokusera fullt ut på samtalet i stället för att anteckna, vilket enligt Bryman (2011) stärker kvaliteten i både datainsamling och tolkning.

Intervjuguiden som ligger till grund för samtliga intervjuer har utvecklats i två steg under arbetets gång. Den ursprungliga guiden utformades 2017 i samband med att de två första intervjuerna genomfördes. Guiden bestod då av ett antal frågor framtagna utifrån studiens syfte och tillgänglig kunskap vid den tidpunkten och återfinns som bilaga 1 i denna studie. När arbetet återupptogs 2025 vidareutvecklades intervjuguiden med fler ingångar och fördjupade underfrågor. Den uppdaterade versionen redovisas som Bilaga 2. Flertalet av frågeformuleringarna har använts vid båda intervjutillfällena vilket möjliggör jämförelser mellan respondenterna.

Efter att alla intervjuer genomförts och transkriberats gjordes ett urval av intervjufrågorna som bedömdes mest relevanta för att besvara studiens frågeställningar. Analysen genomfördes med utgångspunkt i respektive intervjufråga där varje utvald fråga behandlas som ett tema för att kunna analysera båda parternas syn på frågan under samma avsnitt. På detta sätt kunde jag identifiera återkommande mönster och skillnader mellan parternas svar vilket gav en möjlighet till en fördjupad diskussion kring studiens syfte en fråga i taget – att undersöka orsaker till strandade förhandlingar och möjliga vägar mot ett mer konstruktivt förhandlingsklimat.

### 3.4 Analys av intervjuer

Studien har vidare en induktiv ansats. Det innebär att teoribildningen utgår från det empiriska materialet i stället för att testa en förutbestämd teori. Denna ansats är lämplig när forskningsområdet är kontextberoende samt när forskaren vill vara öppen för att upptäcka mönster och samband under arbetets gång (Björklund och Paulsson, 2012). Ett deduktivt tillvägagångssätt hade i detta sammanhang varit mindre ändamålsenligt då det hade förutsatt ett färdigt formulerat teoretiskt ramverk redan från början som undersökningen sedan utgår ifrån (Björklund och Paulsson, 2012).

För att analysera det empiriska materialet har studien utgått från ett teoretiskt ramverk bestående av förhandlingsteori, institutionell teori, konfliktteori samt teori om informationsasymmetri. Dessa teorier har använts för att tolka intervju svaren och besvara studiens frågeställningar.

Förhandlingsteorin med utgångspunkt i principbaserad förhandling (Fisher, Ury och Patton, 2011 s. 11-20), har bidragit till att synliggöra hur parternas strategier och bemötande påverkar möjligheten

att nå ömsesidiga vinster.

Institutionell teori har använts för att belysa hur regelverk, normer och invanda arbetssätt formar förhandlingsprocessens ramar och möjligheter till förändring. Genom begrepp som institutionell tröghet och isomorfism (Dimaggio & Powell, 1983 s. 147-158) har det varit möjligt att analysera hur strukturella faktorer bidrar till att förhandlingar låser sig och hur parternas agerande påverkas.

Konfliktteorin (Coser, 1956, s. 151-157; Glasl, 1999, s. 1-28) har varit central för att förstå maktbalanser, strategier och de känslomässiga aspekterna av förhandlingsprocesserna. Den har särskilt använts för att analysera upplevda orättvisor, frustration över maktobalans samt hur oenighet kan leda till låsningar och ökad spänning mellan parterna.

Teorin om informationsasymmetri (Hart, 1995 s. 5-13; Holmström, 1979 s. 74-90) har slutligen tillämpats för att analysera hur obalanser i informationsinnehav och insyn mellan parterna skapar misstänksamhet och ett strategiskt beteende.

Tillsammans har dessa teoretiska perspektiv möjliggjort en djupare förståelse av varför kollektiva hyresförhandlingar ibland strandar samt vilka faktorer som kan bidra till en mer respektfull och lösningsorienterad förhandlingsprocess. Genom att kombinera dessa teorier med den insamlade empiriska materialet har det blivit möjligt att exemplifiera systemets begränsningar och synliggöra vad som i praktiken både underlättar och försvårar förhandlingsarbetet för de aktörer som är direkt involverade i processen.

### 3.5 Validitet och reliabilitet

I en kvalitativ forskning skiljer sig begreppen validitet och reliabilitet från hur de traditionellt förstås inom kvantitativa studier. Här handlar det inte främst om mätbarhet, utan om forskarens förmåga att på ett trovärdigt sätt fånga och tolka respondenternas perspektiv (Bryman, 2011).

Reliabilitet i kvalitativa intervjuer handlar inte om att svaren ska vara identiska vid upprepade tillfällen utan om att datainsamlingen sker på ett systematiskt och transparent sätt (Björklund och Paulsson, 2012). I denna studie har reliabiliteten stärkts genom att alla intervjuer genomförts utifrån en semistrukturerad intervjuguide där samtliga respondenter fått besvara likartade frågor.

Validitet har eftersträvat genom att noggrant formulera intervjufrågorna utifrån studiens syfte och frågeställning samt genom att ge respondenterna utrymme att utveckla sina svar fritt under

intervjutillfället. Denna öppenhet har möjliggjort varierande resonemang och gett tillgång till respondenternas egna uppfattningar om förhandlingsprocessen vilket stärker validiteten.

Intervjuerna har spelats in med samtycke och transkriberats, vilket har möjliggjort en noggrann analys. Genom detta tillvägagångssätt har trovärdigheten i tolkningen av materialet stärkts. Samtidigt är det viktigt att betona att subjektivitet inte kan uteslutas i kvalitativ forskning, varken hos respondenten eller forskaren.

## 4. Empiri

Tabell 1:

Respondent:	Företag:	Företrädare:	Intervjutid:
Respondent 1	Hyresgästföreningen	Hyresgäst	har ej kvar inspelning, uppskattningsvis ca 30-60 minuter
Respondent 2	Fastighetsägarna	Fastighetsägare	har ej kvar inspelning, uppskattningsvis ca 30-60 minuter
Respondent 3	Företag A	Fastighetsägare	47 minuter
Respondent 4	Fastighetsägarna	Fastighetsägare	54 minuter
Respondent 5	Hyresgästföreningen	Hyresgäst	59 minuter
Respondent 6	Företag B	Fastighetsägare	24 minuter
Respondent 7	Företag C	Fastighetsägare	13 minuter

Tabell 1: Respondentförteckning

### 4.1 Den årliga hyressättningen i Göteborg och trepartsöverenskommelsen

Bruksvärdessystemet är den lagstadgade grunden för hyressättning i Sverige. Det innebär att hyror ska vara skäligen förhållande till likvärdiga lägenheter utifrån faktorer som läge, standard och utrustning. Både Hyresgästföreningen och Fastighetsägarna bekräftar att detta är grunden även i Göteborg. Respondent 5 säger att bruksvärde är det ju överallt, det är det vi jobbar med.

Mindre privata fastighetsägare använder ofta kvalitetshyra som ett verktyg för att konkretisera bruksvärdet. Enligt respondent 3 har de en modell där bruksvärdet poängsätts utifrån parametrar som utrustning, läge och förvaltningskvalitet som kallas kvalitetshyra.

Större aktörer som Fastighetsägarna följer i stället trepartsöverenskommelsen.

Trepartsöverenskommelsen är ett avtal från 2022 mellan Hyresgästföreningen, Fastighetsägarna och Sveriges Allmännyttan som reglerar vilka faktorer som ska ligga till grund för årliga hyresförhandlingar. Syftet är att minska konfliktytor genom att parterna använder samma underlag. Enligt respondent 4 är tanken att dessa gemensamma faktorer ska göra förhandlingen mer förutsägbar och transparent.

För att jämföra olika lägenheter används i Göteborg modellen kronor relativt, där varje lägenhet

tilldelas ett r-tal baserat på olika faktorer som rumstyp och yta. Både Hyresgästföreningen och Fastighetsägarna beskriver denna praxis i regionen. Med hjälp av modellen kan exempelvis en etta och en fyra översättas till en jämförbar hyresnivå genom att beräkna en så kallad relativhyra. Respondent 5 förklarar att de har en tabell där varje lägenhet har ett r-tal och att alla då får samma tal. Respondent 4 tillägger att det vanligaste är att det inte finns någon modell, men man använder vad man kallar kronor relativt.

Vid oenighet i den årliga förhandlingen finns idag möjlighet att vända sig till skiljeman, vilket enligt flera respondenter har förändrat maktbalansen. Skiljemannen utses av hyresnämnden och ger en bindande rekommendation om en procentsats inom sex veckor. Båda parter har därefter två veckor på sig att skriva en överenskommelse, annars riskerar de skadestånd.

## 4.2 Problem och utmaningar i hyresförhandlingar

En återkommande utmaning i hyresförhandlingarna som flera respondenter lyfter är själva spänningsförhållandet mellan parterna där fastighetsägarnas och Hyresgästföreningens intressen sällan är helt förenliga. Det grundläggande dilemmat är att parterna har olika målbild och att det inte finns något tydligt ”win-win”-scenario. Hyresgästerna vill undvika höjningar medan fastighetsägarna behöver dem för att täcka ökade kostnader. Respondent 6 beskriver det som att ”Hyresgästföreningen måste ju värna om hyresgästernas ekonomi och vill ju få till så låga höjningar som möjligt, medan fastighetsägarna vill gärna ha så bra betalt som möjligt. Och det är ju en ganska svår ekvation att lösa i många fall”. Flera fastighetsägarombud lyfter fram omsättningen bland Hyresgästföreningens personal som ett hinder för förhandlingarnas kontinuitet och effektivitet. Respondent 3 säger att ”de kan inte fastigheten, de kan inte nivåerna och då blir det tungrott av den anledningen” samma respondent beskriver också att ”de är ju inte alltid så sakliga, de tycker att det är dyrt, det är väl ungefär mycket så”. Respondent 3 menar vidare att en del ofta agerar känslomässigt i stället för utifrån saksak.

Ett annat återkommande tema är oviljan att ta första steget. Respondent 4 berättar vidare att ”det största problemet känns ju som att det är ingen som riktigt ’vågar’ göra någonting i början.” Bakgrunden är rädslan att ett tidigt avtal ska bli prejudicerande och därmed påverka övriga orter och parter. Detta gör att aktörerna ofta väntar in beslut från skiljeman innan de rör sig i någon riktning.

En annan frustration gäller obstruerande beteende i förhandlingsprocessen. Både från hyresgäst- och fastighetsägarhåll vittnas det om att förhandlingar ibland försvåras medvetet genom att dra ut på tiden, undanhålla information eller på andra sätt förhålla processen. Flera respondenter beskriver förhandlingar som ett tekniskt och relationellt komplext spel där hinder uppstår av systemets utformning och aktörernas agerande.

En problematik rör tidsstyrning som maktmedel, där strategiskt valda tidpunkter för att påkalla förhandling eller gå till skiljeman upplevs som ett sätt att sätta motparten i organisatoriskt underläge. Respondent 5 beskriver exempelvis hur Fastighetsägarföreningen inleder förhandlingar inför kommande år långt innan nödvändiga underlag finns tillgängliga. Hen berättar att: ”vi sitter ju med Fastighetsägarföreningen nu. De har ju påkallat förhandling inför 2026 redan nu.” (Respondent 5) Eftersom skiljemannabegäran kan lämnas in mellan 10 juni och 10 juli, vilket gör att skiljemannens beslut levereras under den mest intensiva semesterperioden, innebär det svårigheter för parten att planera in semester. När motparten dessutom vägrar svara på frågor om planerad tidpunkt upplevs det som en medveten strategi snarare än en administrativ osäkerhet: ”Jag har frågat dem, när kommer de gå in?[...] De vägrar svara på det.” (Respondent 5) Försvårande taktik visar sig också i informationshantering. Att få handlingar i osorterade, inskannade papperskopior i stället för strukturerade digitala filer försvårar analysarbetet. Det signalerar ett lågt förtroende för motparten och illustrerar hur även praktiska detaljer kan användas som maktmedel.

En annan kritik från Hyresgästföreningen gäller den ökade risken för att icke-förhandlade hyror smyger sig in i det kollektiva systemet genom skiljemannaförfarande. Ett exempel är om en fastighetsägare frånträder förhandlingen och i stället tecknar ett avtal direkt med en hyresgäst till en mycket hög hyra. Om denna hyra därefter omfattas av ett skiljemannautlåtande och inkluderas i en kollektiv förhandlingsöverenskommelse blir den sedan en del av det förhandlade hyresunderlaget och får genomslag i bruksvärdet. Respondent 5 menar att i praktiken innebär det att marknadshyra kan införas bakvägen eftersom Hyresgästföreningen tvingas skriva på hyror som inte har förhandlats, i annat fall får de betala skadestånd.

Skiljemannen gör i dessa fall inte en individuell prövning av varje lägenhet utan beslutar om en generell procentsats för höjning baserat på den ekonomiska utvecklingen. Denna procentsats tillämpas sedan kollektivt för samtliga lägenheter som omfattas av skiljemannautlåtet oavsett om ursprungshyran tidigare varit förhandlad eller inte. Det är detta som enligt hyresgästföreningen

medför risken för att även extremt höga hyror smyger sig in i bruksvärdessystemet via ”bakvägen”.

### 4.3 Informationsasymmetri mellan parterna

Flera respondenter pekar på att informationsasymmetri är en inbyggd och ibland problematisk del av hyresförhandlingssystemet (Respondent 3, 4, 5 och 7). Framför allt beskrivs

Hyresgästföreningen som en aktör med strukturellt informationsövertag, vilket grundar sig i deras breda tillgång till hyresnivåer, standardinformation och lokal kännedom från egna medlemmar.

Respondent 3 menar att Hyresgästföreningen fungerar som en slags spindel i nätet, med tillgång till information från hela landet och därmed ett tydligt informationsövertag.

Denna obalans framstår särskilt tydligt av mindre privata fastighetsägare som saknar organisationella resurser att själva bygga upp egna databanker med jämförelsematerial. Enligt respondent 4 har enskilda aktörer utan stöd från exempelvis Fastighetsägarna mycket svårt att hitta likvärdiga referensobjekt, vilket gör att Hyresgästföreningen har ett tydligt övertag eftersom de har tillgång till hyresnivåer för tiotusentals lägenheter.

Samtidigt understryker andra att detta övertag inte nödvändigtvis innebär att Hyresgästföreningen har en orättvis maktposition. Respondent 7 menar att det handlar om hur väl förberedd man är oavsett vilken organisation man tillhör. Även fastighetsägare, särskilt de större, kan ha tillgång till goda resurser och starka argument. På motsatt sida beskriver Hyresgästföreningen att de ofta står utan insyn i fastighetsägarna faktiska ekonomi vilket i sin tur skapar asymmetrier i andra riktningen. Enligt respondent 5 har de ingen insyn alls i fastighetsägarnas ekonomi. Denna brist på transparens förstärks ytterligare av att vissa fastighetsägare aktivt försöker försvåra insynen, till exempel genom att blanda samman bostäder och lokaler i årsredovisningen eller att inte redovisa kostnadsbesparingar öppet. Informationsasymmetri uppstår alltså i flera riktningar men påverkar förhandlingsprocessen på olika sätt beroende på part.

### 4.4 Hyresgästföreningens ”veto” – realitet eller missförstånd

Flera intervjupersoner beskriver att Hyresgästföreningen i praktiken har ett starkt inflytande i förhandlingar, något som ofta benämns som ett ”veto”. Från fastighetsägarsidan beskrivs detta som ett avgörande hinder i särskilt de fall där tillgång till skiljemannaförfarande saknas. Respondent 3 menar att Hyresgästföreningen kan säga nej utan att ens behöva motivera det, vilket tvingar fastighetsägarna att stranda förhandlingarna.

Möjligheten att neka ett bud utan skyldighet att motivera uppfattas som ett sätt för

Hyresgästföreningen att i praktiken blockera en uppgörelse. För privata fastighetsägare utan skiljemannaklausul finns i sådana fall få alternativ. Respondent 4 förklarar att man får då frånträda förhandlingarna och hänskjuta ärendet till Hyresnämnden, där hyran prövas enligt bruksvärdesprincipen, lägenhet för lägenhet. En process som både är väldigt långsam, resurskrävande och något som många fastighetsägare helst undviker.

Den centrala frågan blir då vilka fastighetsägare som har tillgång till skiljemannaförfarandet. Enligt Hyresgästföreningen är det de själva som godkänner huruvida en fastighetsägare ska få inkludera en skiljemannaklausul i förhandlingsordningen. Detta innebär att tillgången till skiljemannaförfarande inte är en generell, utan beroende av Hyresgästföreningens bedömning av fastighetsägarens seriositet. De som nekas denna klausul står utan möjlighet att begära skiljedom och tvingas därmed välja mellan att acceptera Hyresgästföreningens bud, förhandla separat med varje hyresgäst eller begära prövning i Hyresnämnden.

Samtidigt ifrågasätts själva begreppet ”veto” från Hyresgästföreningens perspektiv. Respondent 5 menar att det är ett missvisande uttryck som sprids av motparten, eftersom det inte hade blivit några hyreshöjningar alls om Hyresgästföreningen verkligen hade haft veto. Oavsett terminologi är det tydligt att processen ofta upplevs tungrodd om någon part motsätter sig en uppgörelse. Som respondent 7 uttrycker så kostar det både tid och pengar, och i värsta fall måste man stranda.

#### 4.5 Missförstånd och bristande förståelse mellan parterna

Ett återkommande tema i intervjuerna är upplevelsen av att motparten ofta inte förstår, eller väljer att inte förstå, den egna ståndpunkten. Flera respondenter uttrycker att det inte nödvändigtvis handlar om missförstånd i egentlig mening, utan om att parterna utgår från fundamentalt olika perspektiv och lojaliteter.

Från fastighetsägarsidan beskrivs detta som särskilt problematiskt i relation till Hyresgästföreningens syn på hyresgästerna. Enligt respondent 3 agerar Hyresgästföreningen ofta utifrån en föreställning om att alla hyresgäster är ekonomiskt utsatta vilket leder till att fastighetsägarnas syn på hyresrätten, som en produkt som erbjuder trygghet, service och underhåll, inte tas på allvar. Samtidigt betonas att fastighetsägares insatser för service och underhåll ofta misstolkas. Respondent 4 menar till exempel att viljan om att slutföra förhandlingar i tid betraktas av hyresvärdens sida som en serviceåtgärd medan Hyresgästföreningen ser det som en konflikthandling.

Från Hyresgästföreningens perspektiv uttrycks en annan typ av oförståelse: att fastighetsägare inte ser till den upplevda nyttan av hyreshöjningar. Respondent 5 beskriver hur hyresgästerna upplever att lägenheterna försämras över tid utan att något görs och ändå begärs årliga höjningar. Denna skillnad i hur parterna ser på problemet, där fastighetsägarna fokuserar på kalkyler medan hyresgästsidan ofta utgår från upplevelser av boendets värde, leder till att det blir svårt att enas.

Respondent 6 tar detta ytterligare ett steg och menar att vad som ser ut som ett missförstånd är en konsekvens av parternas positioner. Samma respondent menar att det inte är bristen på förståelse som är problemet, utan att rollerna tvingar fram motsättningar.

#### 4.6 När parterna inte kommer överens

Att parterna inte når en överenskommelse är ett återkommande inslag i hyresförhandlingar. Respondenterna beskriver olika vägar beroende på aktör. För allmännyttan finns Hyresmarknadskommittén (HMK), ett partsammansatt organ som avgör tvister snabbt men ibland upplevs som godtyckligt. Det kallas ibland för ”halveringskommittén” enligt respondent 2.

För privata fastighetsägare är alternativet att gå till hyresnämnden där varje lägenhet prövas individuellt. Enligt flera respondenter är detta en tungrodd och resurskrävande väg. Respondent 2 menar att om man förhandlar 1000 fastigheter, så blir det klart om 100 år. I praktiken leder det ofta till att fastighetsägare accepterar Hyresgästföreningens villkor för att undvika utdragna förhandlingar.

Om det finns en särskild förhandlingsordning kan parterna i vissa fall vända sig till en skiljeman, men detta alternativ kräver godkännande från Hyresgästföreningen och är därmed inte tillgängligt för alla fastighetsägare enligt respondent 4 och 5. Möjligheten att använda skiljeman beskrivs av respondent 4 som ett viktigt steg för att hantera låsningar i de årliga förhandlingarna. Tidigare hade Hyresgästföreningen inget att förlora på att man inte kom överens, tiden var deras bästa vän. Enligt samma respondent har förhandlingsläget förändrats i och med införandet av skiljemannaförfarandet, då Hyresgästföreningen i dag inte längre har något att vinna på att förhandlingarna strandar. Respondent 5 förklarar att vem som får rätt att använda skiljeman avgörs av Hyresgästföreningen som endast godkänner klausulen för aktörer de bedömer som seriösa. Fastighetsägare som inte får detta godkännande måste i stället vända sig till Hyresnämnden och begära individuell prövning enligt bruksvärdet vilket är en process som beskrivs som mycket tids- och resurskrävande och är en process som många fastighetsägare helst undviker.

## 4.7 Framgångsfaktorer för att komma överens

Att uppnå samförstånd i hyresförhandlingar är enligt flera respondenter möjligt men kräver både god förberedelse och ett medvetet arbetssätt. En återkommande framgångsfaktor är att komma till förhandlingsbordet med ett väl underbyggt underlag. Respondent 3 menar att det handlar om att vara saklig och tydlig och att det ofta räcker långt om man kan visa relevanta jämförelseobjekt och bygga sin argumentation på transparens och fakta. Denna uppfattning delas även med andra respondenter. Respondent 7 uttrycker att det är lättare att komma överens om man har ett bra underlag eller bra material och att mycket handlar om att skapa förståelse genom siffror och saklighet. Respondent 6 beskriver vikten av att ha ett starkt case och poängterar att det inte räcker med att påkalla en förhandling och slänga ur sig siffror, utan att man måste ha gjort sin hemläxa och kunna visa på hur den aktuella hyran står i relation till likvärdiga objekt.

Förmågan att presentera välgrundade argument framställs som ett sätt att påverka motpartens position och på sikt nå kompromisser. En annan viktig aspekt som nämns är möjligheten att bredda innehållet i förhandlingen. Respondent 5 lyfter att det är lättare att nå framgång när fler komponenter än endast procentsnivån i hyreshöjningen vägs in. Förhandlare på hyresgästsidan lyfter också vikten av att skapa små vinster för båda parter och att försöka hitta lösningar där exempelvis vissa hyreshöjningar kan motiveras med löften om boinflytande, särskilda avtal eller kompensationer. Respondent 5 säger att det brukar gå lättare när man känner att man har vunnit någonting.

Det personliga bemötandet lyfts också fram som avgörande. Respondent 5 beskriver hur en förhandling kan spåra ur om tonläget blir aggressivt och nämner att det förekommit fall där fastighetsägare uppträtt hotfullt och sparkat omkull möbler. I kontrast till detta framhåller respondenten att framgång ofta bygger på att vara snäll och trevlig och att försöka få motparten att själv komma till vissa slutsatser. Det sociala klimatet påverkar alltså direkt förhandlingsviljan.

## 4.8 Idealbilden av en hyresförhandling

Flera respondenter anser att dagens förhandlingssystem har potential men brister i tydlighet, struktur och förutsägbarhet. Ett återkommande önskemål är tydligare spelregler och gemensamma krav på underlag. Respondent 1 menar att det borde finnas formkrav så att båda parter vet vad som gäller inför en förhandling och att detta skulle kunna ändras genom tydligare spelregler. Samma

respondent vill även se ett starkare lagstöd för systematisk hyressättning, vilket skulle främja transparens. Respondent 2 föreslår att lagstadgade riktlinjer i kombination med ett neutralt organ skulle skapa ökad rättssäkerhet. Uttalandena är dock gjorda innan skiljemannasystemet infördes. En reform som enligt respondent 4 har bidragit till ökad förutsägbarhet.

Flera betonar också behovet av ett enklare och mer strukturerat upplägg. Ett konkret förslag är en fyrastegsmodell med tydliga möten: ett där fastighetsägaren förklarar sina behov, ett där Hyresgästföreningen presenterar hyresgästernas perspektiv, ett förhandlingsmöte och ett möte för att diskutera fördelning. Detta skulle, enligt respondent 5, göra processen mer överskådlig och fokuserad och beskriver det som ett drömscenario. Respondenter 6 och 7 lyfter vikten av kontinuitet i förhandlingarna och en samarbetsinriktad attityd. Det krävs både goda underlag och en vilja att nå lösningar. Respondent 7 betonar att det underlättar om förhandlarna har ett genuint intresse av att komma fram till en överenskommelse, medan respondent 6 framhåller att förhandlingsprocessen underlättas när en part kommer väl förberedd med ett tydligt och underbyggt förslag.

Avslutningsvis pekar flera respondenter på vikten av erfarenhet och flexibilitet, särskilt hos Hyresgästföreningen. Respondent 3 efterfrågar ett mer situationsanpassat arbetssätt och menar att lite mer kundanpassning vore önskvärt eftersom det är en begränsning i det systemet vi har här. Personliga relationer spelar också stor roll. Enligt samma respondent hittar man lösningar med de som är flexibla och erfarna och då behöver man inte stranda förhandlingar.

## 5. Analys

I detta kapitel besvaras studiens två centrala frågeställningar:

- Vilka är de främsta orsakerna till att kollektiva hyresförhandlingar inte når överenskommelser?
- Vilka strategier kan främja en mer konstruktiv förhandlingskultur?

Analysen bygger på empiri från intervjuer samt det teoretiska ramverket som presenterats i denna studie. Dessa utgår huvudsakligen ifrån förhandlingsteori, institutionell teori, konfliktteori och informationsasymmetri.

En återkommande orsak till strandade förhandlingar är den grundläggande målkonflikten mellan parterna. Fastighetsägare strävar efter avkastning medan Hyresgästföreningen företräder hyresgästers ekonomiska intressen. Detta försvårar möjligheten till ömsesidiga vinster.

Enligt Fisher, Ury och Patton (2011 s. 23-31) bygger principbaserad förhandling på att parterna riktar fokus mot gemensamma intressen. I praktiken har parterna ofta motsatta positioner i förhandlingarna. För att nå en överenskommelse krävs att fokus förflyttas till vad parterna faktiskt kan ge varandra. Intervjuerna tyder på att detta kan handla om att erbjuda mervärden som motparten uppskattar. Det kan vara exempelvis standardhöjningar, förbättringar av utemiljön eller energieffektiverade åtgärder i utbyte mot en hyresnivå som gör det lönsamt för fastighetsägaren att genomföra dessa investeringar. Detta visar hur förhandlingar kan ta sig ur ett nollsummespel och närma sig ett principbaserat tillvägagångssätt där båda parter får något av värde. Det visar också vikten av att kombinera sakfrågor med förtroendeskapande bemötande för att uppnå ömsesidiga vinster.

Institutionella faktorer bidrar också till att förhandlingar låser sig. Regler, normer och rutiner som styr förhandlingarna är ofta tungrodda. Parterna har olika tolkningar av regelverket, speciellt gällande bruksvärdesprövningen och möjlighet till skiljedomsförfarande.

Den institutionella isomorfismen innebär att aktörer ofta efterliknar varandras genom normativa mekanismer i stället för att utveckla nya lösningar enligt Dimaggio och Powell (1983 s. 147-158). Detta skapar en tröghet som motverkar förändring. När strukturer och aktörer påverkar varandra uppstår en dynamik där arbetssätt kan förstärka personligt strategiskt agerande. Detta gäller särskilt när fasta rutiner och tolkningar gör det svårare att anpassa sig till nya behov.

Enligt konfliktteorin (Coser, 1956, s. 151-157; Glasl, 1999, s. 8-9) förklaras strandningarna också av maktbalanserna och bristande hantering av motsättningar. Möjligheten att påverka genom utövandet av det praktiska vetot uppfattas som särskilt problematiskt för privata fastighetsägare som inte har tillgång till skiljemannaförfarande. Detta förstärker upplevelsen av ett orättvist system där ena parten upplevs ha för mycket inflytande.

Informationsasymmetri är ytterligare en viktig faktor. Hyresgästföreningen beskrivs ha bred tillgång till jämförelsedata medan fastighetsägarna besitter mer detaljerad kunskap om sina fastigheters ekonomi. När denna information inte visas uppstår en misstänksamhet hos motparten vilken enligt Hart (1995 s. 5-13) och Holmström (1979 s. 74-90) kan leda till strategiskt beteende. Den ena parten kan överdriva kostnader eller undanhålla uppgifter vilket försämrar förtroendet för varandra och minskar chansen till kompromiss. Dessa obalanser påverkar små aktörer särskilt hårt eftersom de ofta saknar resurser för att matcha motpartens datakvalitet och förhandlingsstöd.

Trots dessa hinder finns faktorer som kan bidra till framgång. Goda underlag, sakliga argument, ett respektfullt bemötande och möjligheten att bredda förhandlingens innehåll ökar chansen till överenskommelse. När parterna lyckas förflytta fokus från olika ståndpunkter till gemensamma mål blir det lättare att tillsammans skapa lösningar. Viktigt är också att skapa tydligare förhållningsregler där det till exempel finns faktorer som är baserade på fakta där individuellt tyckande inte har någon inverkan på resultatet.

Slutligen visar analysen att strandade förhandlingar ofta har både strukturella och aktörsrelaterade orsaker. Förhandlingskulturen kännetecknas av misstro, maktstrategier och asymmetrisk information. Men det finns också potential till förbättring, särskilt om fokus läggs på transparens, kontinuitet och respekt för motpartens perspektiv. En ökad medvetenhet om dessa parametrar kan bidra till mer konstruktiva hyresförhandlingar i framtiden men i så fall krävs det att båda parter ser sin roll som en del av ett gemensamt system.

## 6. Slutsats

En central slutsats är att möjligheten till konstruktiva förhandlingar ökar när parterna tillåts och uppmuntras att skapa gemensamma värden. Om fastighetsägaren ges möjlighet att utveckla fastigheten till en hög kvalitet med god service, samtidigt som en rimlig vinst bibehålls kan detta i sin tur bidra till att stärka hyresrätten som boendeform i samhällets ögon.

Hyresrätten skulle kanske inte längre behöva betraktas som ett alternativ utan bli ett val. Ett boendeval där hyresgästen erbjuds trygghet, hög servicenivå och förutsägbara kostnader. Detta förutsätter dock att parterna går in i förhandlingen med vilja till samarbete. För vad hade hänt om vi i stället för att misstänkliggöra varandra förutsatte att motparten hade goda intentioner? Den typen av perspektivskifte kan bidra till mer lyhörda och respektfulla förhandlingar.

Vid mätbara intressekonflikter som till exempel ökade driftkostnader eller räntehöjningar kan det vara lämpligt att utveckla standardiserade och transparenta modeller för hyresjusteringar. Sådana modeller bör vara oberoende av parternas individuella viljor och skulle kunna främja ett långsiktigt förtroende och en mer lösningsorienterad dialog.

Ytterligare en slutsats är att öppenhet och transparens i informationsdelning mellan parterna är avgörande för att undvika tankarna om att förhandlingarna präglas av misstänksamhet och ett strategiskt spel. Informationsasymmetrin mellan Hyresgästföreningen och Fastighetsägarna där den ena parten ofta har översiktsdata medan den andra har detaljerad kunskap om ekonomi och förvaltning kan skapa obalans som försvårar samarbetet. En utveckling mot gemensamma databaser, tydliga krav på underlag och ökad öppenhet i redovisning skulle kunna minska dessa sprickor och i stället stärka parternas förtroende för varandra. Även upplevda maktobalanser, så som Hyresgästföreningens roll i att godkänna skiljemannaklausuler, kan skapa frustration. Här finns potential till förbättring utan att regelverk måste ändras.

Vidare visar studien att förhandlingarna inte enbart påverkas av strukturella faktorer, utan även i hög grad av aktörernas arbetssätt och förhållningssätt. Det personliga bemötandet, erfarenhet och vilja att hitta kompromisser framstår som avgörande för framgångsrika förhandlingar. Förhandlare som agerar med respekt och är professionella tycks ha lättare att bygga relationer som håller över tid. För vad hade hänt om du som part valde att inte utnyttja tidsstyrning som ett maktmedel? Attityden till förhandling, om den ses som en gemensam problemlösning, påverkar direkt möjligheterna till samförstånd. En konstruktiv förhandlingskultur kräver också medvetna strategier.

För att stärka hyresförhandlingssystemet i framtiden behöver parterna, lagstiftare och myndigheter, arbeta för att skapa ökad tydlighet kring förutsättningarna i förhandlingen. Tillgång till oberoende tvistelösning och rättvis behandling oavsett fastighetsägares storlek. Reformen med skiljemannaförfarande har inneburit en förändring av maktbalansen men har samtidigt skapat nya utmaningar. Det krävs därför fortsatt utvärdering av vilka effekter detta får för rättssäkerheten och hur risken för ”marknadshyror via bakvägen” kan motverkas.

Slutligen visar studien att kollektiva hyresförhandlingar bär på både svårigheter och möjligheter. Motsättningarna mellan kapital och hyresgäst kan inte slås ut. Men många hinder i dagens förhandlingar som bristande transparens, hårda attityder eller praktiska försvåranden är fullt möjliga att påverka redan idag. Genom ökad förståelse för varandra, gemensamma mål och institutionellt stöd kan förhandlingarna utvecklas i en konstruktiv riktning. Ett långsiktigt hållbart system förutsätter att parterna inte bara förhandlar om kronor och procent, utan även förtroende, ansvar och samverkan.

## 7. Egna reflektioner

En återkommande tanke under arbetet med denna uppsats har varit hur många av de utmaningar som uppstår i hyresförhandlingar inte nödvändigtvis kräver lagändringar eller stora reformer, utan kan påverkas direkt av hur parterna väljer att agera i vardagen. Flera av de svårigheter som beskrivs i intervjuerna handlar om samarbetsvilja, misstro, strategiska fördröjningar och ibland till och med hotfullt beteende, vilket känns väldigt olyckligt. I slutändan är den andra förhandlingsparten också en människa och bemötandet påverkar inte bara förhandlingsklimatet utan även möjligheten att nå lösningar.

Flera exempel i empirin visar hur praktiska detaljer, som att lämna handlingar till den andra parten i icke-digitalt format, undanhålla hyresnivåer eller att kalla till skiljemannaförfarande mitt i semestern kan användas som maktmedel på olika sätt. Samtidigt förekommer situationer där förhandlare utsätts för obehag och hotfulla situationer. Att sådant får ske återkommande i förhandlingar är allvarligt.

Det finns mycket att vinna på att alla aktörer, oavsett uppdrag, visar respekt för varandra och bidrar till ett professionellt och tryggt förhandlingsklimat. För vad hade hänt om du sände din motpart en redigerbar Excel fil med nödvändiga uppgifter i stället? Vad hade hänt om du var öppen med och förklarade att du kommer lämna in ärendet till skiljeman den dagen som det passar din motpart bäst? Och vad hade hänt om du förutsatte att din motpart hade goda intentioner? Kanske hade samarbetet blivit enklare och kanske hade förtroendet för varandra ökat.

Vissa steg mot förbättring kräver politiska beslut men små justeringar i bemötande, transparens och respekt för varandras förutsättningar kan skapa en helt annan förhandlingsdynamik. I ett system där parterna ofta talar om strukturproblem är det lätt att glömma att mycket kan formas redan hos dig.

### 7.1 Förslag till framtida forskning

För framtida forskning skulle det vara värdefullt att genomföra jämförande analyser mellan olika orter i Sverige. En sådan studie skulle kunna bidra med viktiga insikter när man sedan kan jämföra vilken hyresförhandlingsmodell som fungerar bäst samt identifiera framgångsfaktorer som eventuellt kan implementeras nationellt i framtiden.

Vidare skulle forskning som utgår från hyresgästens perspektiv vara värdefull. Genom att undersöka hyresgästers upplevelser av delaktighet och möjligheter till inflytande i hyresförhandlingsprocessen

kan man få en djupare förståelse för hur rättssäkert och transparent systemet upplevs av de som faktiskt berörs. Ett sådant fokus skulle bidra med viktiga insikter om eventuella brister i dagens förhandlingssystem och ge underlag för förbättringar som stärker hyresgästernas position.

Ett annat intressant spår för vidare studier vore att undersöka om det finns liknande eller andra hyressättningssystem i andra länder som fungerar bättre än de svenska modellerna. Även om hyresförhandlingssystemet i Sverige är unikt i många avseenden skulle en internationell jämförelse kunna ge nya perspektiv och inspirera till eventuella förbättringar i den svenska modellen. Sådana studier skulle också kunna belysa hur olika rättsliga och marknadsmässiga förutsättningar påverkar hyresförhandlingarnas utfall och effektivitet.

Genom att bredda perspektivet på detta sätt kan framtida forskning bidra till en djupare förståelse för både styrkor och svagheter i dagens system och därmed ligga till grund för utveckling och reformer hos oss.

## Referenser

Benton, A., Kelley, H., & Liebling, B. (1972). Effects of extremity of offers and concession rate on the outcomes of bargaining. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24(1).

<https://doi.org/10.1037/h0033368>

Björklund, K., & Klingborg, K. (2005). Correlation between negotiated rents and neighbourhood quality: A case study of two cities in Sweden. *Housing Studies*, 20(4).

<https://doi.org/10.1080/02673030500114623f>

Björklund, M., & Paulsson, U. (2012). *Seminarieboken – att skriva, presentera och opponera*. Studentlitteratur.

Björkvald, M., & Lagerström, C.-L. (2017). *Att arbeta med hyressättningsmodeller*. Sveriges Allmännyttan. [https://www.sverigesallmannytta.se/wp/wp-admin/admin-ajax.php?action=sabo\\_download\\_secure\\_file&id=19778](https://www.sverigesallmannytta.se/wp/wp-admin/admin-ajax.php?action=sabo_download_secure_file&id=19778)

Blount, S., Thomas-Hunt, M. C., & Neale, M. A. (1996). *The price is right—or is it?* A reference point model of two-party price negotiations. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 68(1). <https://doi.org/10.1006/obhd.1996.0085>

Boverket. (2014). *Det svenska hyressättningsystemet* (Rapport 2014:13).

<https://www.boverket.se/globalassets/publikationer/dokument/2014/det-svenska-hyressattningssystemet.pdf>

Bryman, A. (2011). *Samhällsvetenskapliga metoder* (B. Nilsson, Övers.; 2., rev uppl.). Liber.

Coser, L. A. (1956). *The functions of social conflict*. Free Press.

<https://archive.org/details/functionsofsocia00cose/page/8/mode/2up>

CRUSH; The Critical Urban Sustainability Hub. (2016). *Tretton myter om bostadsfrågan*. Dokument Press.

Curhan, J. R., Neale, M. A., & Ross, L. (2004). Dynamic valuation: Preference changes in the context of face-to-face negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40(2),

<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2003.12.002>

DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2),

<https://www.jstor.org/stable/2095101?origin=crossref&seq=4>

Fastighetsägarna. (2024). *Fastighetsägarnas etiska regler*.

[https://www.fastighetsagarna.se/globalassets/broschyrer-och-faktablad/ovrigt/fastighetsagarnas\\_etiskaregler.pdf?bustCache=1745683895161](https://www.fastighetsagarna.se/globalassets/broschyrer-och-faktablad/ovrigt/fastighetsagarnas_etiskaregler.pdf?bustCache=1745683895161)

Fastighetsägarna, (u.å.-a). *Om oss*.

<https://www.fastighetsagarna.se/om-oss/> (hämtad 2025-04-26)

Fastighetsägarna, (u.å.-b). *Etik och ansvar*.

<https://www.fastighetsagarna.se/medlem/bli-medlem/etik-och-ansvar/> (hämtad 2025-04-26)

Fastighetsägarna, (u.å.-c). *Årshyresförhandlingarna*.

<https://www.fastighetsagarna.se/fakta/hyressattning/arshyresforhandling/> (hämtad 2025-04-27)

Finansdepartementet. (1992). Ds 1992:77. *Finansdepartementet*.

Fisher, R., & Ury, W. (1981). *Getting to yes: Negotiating agreement without giving in*. Penguin Books. <https://www.rhetoricinstitute.edu.gr/wp-content/uploads/2017/09/fisher-getting-to-yes.pdf>

Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). *Getting to yes: Negotiating agreement without giving in* (3rd ed.). Penguin Books. <https://www.rhetoricinstitute.edu.gr/wp-content/uploads/2017/09/fisher-getting-to-yes.pdf>

Glasl, F. (1999). *Confronting Conflict: A First-Aid Kit for Handling Conflict*. Hawthorn Press.

[https://www.hawthornpress.com/wp-content/uploads/2016/04/Confronting-Conflict\\_1.Help-Conflict.pdf](https://www.hawthornpress.com/wp-content/uploads/2016/04/Confronting-Conflict_1.Help-Conflict.pdf)

Göteborgs-Posten. (2020, september 20). *Hyresgästföreningen har blivit en aktivistisk kamporganisation*. <https://www.gp.se/debatt/hyresgastforeningen-har-blivit-en-aktivistisk->

[kamporganisation.9125241f-69b4-491a-b3c9-2cfc6342abe3?](https://doi.org/10.1016/j.jebo.2012.01.001)

Hart, O. (1995). *Firms, Contracts, and Financial Structure*. Oxford University press.

[https://www.google.se/books/edition/Firms\\_Contracts\\_and\\_Financial\\_Structure/GUO-Qn\\_go\\_MC](https://www.google.se/books/edition/Firms_Contracts_and_Financial_Structure/GUO-Qn_go_MC)

Hart, O., & Moore, J. (2008). Contracts as reference points. *The Quarterly Journal of Economics*, 123(1). <https://doi.org/10.1162/qjec.2008.123.1.1>

Hem & Hyra. (2014). *Så bestämmer läget din hyra*. <https://www.hemhyra.se/nyheter/sa-bestammer-laget-din-hyra/>

Holmström, B. (1979). Moral hazard and observability. *The Bell Journal of Economics*, 10(1). <https://doi.org/10.2307/3003320>

Hyresgästföreningen (2024). *Stadgar. Stadgar antagna av förbundsstämman 2023*. <https://www.hyresgastforeningen.se/globalassets/bostadsfakta/stadgar/stadgar-2024.pdf>

Hyresgästföreningen (u.å.-a). *Om oss*. <https://www.hyresgastforeningen.se/om-oss/> (Hämtad 2025-04-27)

Hyresgästföreningen (u.å.-b). *Tillsammans förhandlar vi din hyra*. <https://www.hyresgastforeningen.se/om-oss/vad-vi-gor/hyresforhandling/> (Hämtad 2025-04-27)

Hyresgästföreningen (u.å.-c). *Så förhandlar vi din hyra*. <https://www.hyresgastforeningen.se/om-oss/vad-vi-gor/hyresforhandling/sa-forhandlar-vi-din-hyra/> (Hämtad 2025-04-27)

Hyresgästföreningen, (u.å.-d). *Vad händer om hyresförhandlingen strandar*. <https://www.hyresgastforeningen.se/om-oss/vad-vi-gor/hyresforhandling/strandning-av-hyresforhandling/> (Hämtad 2025-04-27)

Hyresgästföreningen, (u.å.-e). *Systematisk hyressättning*. <https://www.hyresgastforeningen.se/om-oss/vad-vi-gor/hyresforhandling/systematisk-hyressattning/>

Lempereur, A., Colson, A., & Wetter, E. (2012). *Förhandlingsbart – Metodbok i förhandlingsteknik*. Liber.

Lewicki, R. Barry, B. Saunders, D. (2007). *Essentials of negotiation*. New York, London: McGraw-Hill.

Runesson, E. (2003). *Avtals- och tvistlösningsförhandling*. Stockholm: Elander Gotab.

Ryen 2004, A. (2004). *Kvalitativ intervju – från vetenskapsteori till fältstudier*. Liber.

Scott, W. R. (2001). *Institutions and Organizations* (4th ed.). Sage Publications.

[https://books.google.se/books?id=NbQgAQAQBAJ&lpg=PA55&dq=Scott%2C%20W.%20R.%20\(2001\).%20Institutions%20and%20Organizations%20&lr&hl=sv&pg=PA60#v=onepage&q&f=false](https://books.google.se/books?id=NbQgAQAQBAJ&lpg=PA55&dq=Scott%2C%20W.%20R.%20(2001).%20Institutions%20and%20Organizations%20&lr&hl=sv&pg=PA60#v=onepage&q&f=false)

Sveriges Allmännyttan. (2017). *Presumtionshyror allt vanligare i allmännyttan*.

<https://www.sverigesallmannytta.se/presumtionshyror-allt-vanligare-i-allmannytta/>

Sveriges Allmännyttan. (2022). *Sveriges Allmännyttan, Fastighetsägarna Sverige och Hyresgästföreningen överens om hyresförhandlingarna*.

<https://www.sverigesallmannytta.se/sveriges-allmannytta-fastighetsagarna-sverige-och-hyresgastforeningen-overens-om-hyresforhandlingarna/>

Sveriges Domstolar. (2022). *Bruksvärde*. <https://www.domstol.se/amnen/hyra-bostadsratt-och-arrende/hyra-av-bostad-och-lokal/skalig-hyra/bruksvarde/>

Thompson, L. (2006). *Negotiation theory and research*. Psychology Press.

Trotman, K. T., Wright, A., & Wright, S. (2017). An examination of the efficacy of intervention methods. *The Accounting Review*, 80(1)

Valley, K. Moag, J., & Bazerman, M. (1998). *A matter of trust: Effects of communication on the efficiency and distribution of outcomes*. *Journal of Economic Behaviour & Organization*.

[https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(97\)00054-1](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(97)00054-1)

Zartman, I. W. (2000). Ripeness: The hurting stalemate and beyond. In B. Stern & D. Druckman (Eds.), *International Conflict Resolution after the Cold War*. National Academy Press.

<https://books.google.se/books?id=GJqzPIWprK8C&printsec=frontcover&hl=sv#v=onepage&q&f=false>

## Intervjufrågor

## Bilaga 1

1. Kan du berätta om hur ni går tillväga vid en hyresförhandling? Vilka steg har den?
2. Varför har ni valt att den ska gå till på det viset? Eller följer ni några regler eller riktlinjer? I så fall vilka?
3. Vilka olika parter är delaktiga i en hyresförhandling?
4. Förekommer det att de inblandade parterna inte kommer överens? Har olika åsikter? Hur löser ni det i sådana fall?
5. Vem eller vilka är det som tar det slutgiltiga avgörandet?
6. Hur lång tid tar en hyresförhandlingsprocess?
7. Kan man (som hyresgäst t ex) , och hur i så fall, protestera mot resultatet av en hyresförhandling? Kan man påverka beslutet därigenom?
8. Har du några övriga tankar kring detta? T ex något du uppfattar som positivt respektive negativt när det gäller hyresförhandlingar?
9. Om du fick välja hur en hyresförhandling skulle gå till, hur skulle den gå tillväga då?

1. Vad är din roll i en hyresförhandling?
2. Vilka olika parter är eller kan vara delaktiga i en hyresförhandling?
3. Kan du berätta om hur ni går till väga vid en hyresförhandling? Vilka steg har den? Både vid ombyggnationer och vid den årliga förhandlingen?
4. Vilka hyressättningsmodeller använder man sig av i Göteborgsområdet. Både vid befintligt bestånd och vid nybyggnation.
5. Vad är syftet med att ha en hyressättningsmodell och tycker du den uppfyller sitt syfte?
6. Hur lång tid tar en hyresförhandlingsprocess i de båda fallen?
7. Vad anser du är de största problemen i en hyressättning/förhandling?
8. På vilka punkter eller områden anser du att den andra parten inte förstår er eller er ståndpunkt? (Vart sker missförstånden enligt dig i en förhandling?)
9. Hur gör ni vanligtvis för att komma överens? Vilka är de bästa framgångsfaktorena?
10. Förekommer det att de inblandade parterna inte kommer överens? Har olika åsikter? Hur löser ni det i sådana fall?
11. Vem eller vilka är det som tar det slutgiltiga avgörandet?
12. Hyresgästföreningen har Veto i förhandlingar, hur påverkar det er tycker du?
13. Kan man (som hyresgäst t ex), och hur i så fall, protestera mot resultatet av en hyresförhandling? Kan man påverka beslutet därigenom?
14. Om du fick välja hur en hyresförhandling skulle gå till, hur skulle den gå till väga då?
15. Upplever du att det finns någon informationsasymmetri mellan parterna? Hur påverkar det er?