

Storbankspåslaget 2025



skandia :

Förord

Att köpa bostad och ta bolån är för de flesta en av livets större affärer. Att förhandla om räntan kan kännas svårt, och det är inte alltid lätt att veta vad som är ett bra erbjudande. En undersökning från Skandia från i våras visade att många bolåntagare känner osäkerhet och att en majoritet därför tycker att bolån utan förhandling är attraktivt. Den främsta anledningen? Man vill vara säker på att inte betala mer än andra.

Sanningen är att bankerna ofta sitter på information de inte delar. De vet vilken ränta du skulle kunna få, men försöker ändå få dig att betala mer. Den som pressar sin bank kan få lite lägre ränta, medan den som inte gör det får betala mer. Starka kunder med hög inkomst och låg belåningsgrad kan till och med få lägre räntor än vad som är motiverat, eftersom banken tjänar pengar på helkundsaffären. Den rabatten finansieras i praktiken av kunder med sämre förutsättningar. Resultatet blir ett orättvist system där lika kunder inte behandlas lika. Till och med Riksbankschefen uppmanade i somras bolånetagare att vara tuffa för att inte riskera att bli överdebiterade.

Det finns dock ett alternativ. Skandias modell för bolån bygger på transparens och förutsägbarhet. Vi sätter räntan på förhand, med tydliga och objektiva kriterier. Du behöver inte förhandla, utan får all viktig information redan innan du budar. Inga tidsbegränsade rabatter. Ingen stress över att behöva jaga sin bank.

Och det fungerar. Under det något högre ränteläget sedan 2023 har Skandia haft marknadens lägsta snittränta majoriteten av månaderna. Det är ingen tillfällig kampanj, utan en modell som faktiskt ger lägre ränta.

Förhandlingsfria bolån gör marknaden mer rättvis. Alla har inte samma förutsättningar att förhandla, och det ska inte avgöra vilken ränta man får. När räntan sätts öppet blir det också lättare att jämföra banker, vilket ökar konkurrensen och gör det enklare för kunden att fatta kloka beslut.

Sedan juli måste storbankerna tala om när en tillfällig ränterabatt håller på att löpa ut. Det är ett steg i rätt riktning men vi på Skandiabanken vill gå längre: bankerna bör tvingas att tala om vilken lägsta ränta de är beredda att ge redan innan en förhandling börjar. Kunden har rätt att få veta villkoren för bästa möjliga ränta. Det är dags att vända på maktbalansen och sätta kunden i förarsätet. ●



Arvid Krönmark, VD Skandiabanken



Nyckelbudskap



Fortsatt dyrare

För bolånetagare i Sverige är det i genomsnitt fortsatt dyrare att vara kund hos en av storbankerna än att vara kund hos en transparent bolåneaktör, sett till den rörliga genomsnittsräntan de senaste 12 månaderna.

Stora skillnader

När vi jämför olika typfall i Sverige är skillnaden för ett genomsnittligt bostadslån mellan 1 600 och 5 100 kronor per år beroende på var man bor i Sverige samt om man bor i villa eller lägenhet.



Nytt förslag

Den 1 juli trädde en lagändring i kraft som innebär att storbankerna från och med nu behöver upplysa kunderna i god tid i förväg innan en tillfällig ränterabatt löper ut. Det här är viktigt, men det går att gå längre. Därför föreslår Skandiabanken att reglerna ändras så att bankerna inför en förhandling alltid måste upplysa kunden om vilken som är den lägsta möjliga räntan och vilka kriterier som krävs för att uppnå den.

Inledning

Ungefär tre av fyra bolån förmedlas idag utifrån den förhandlade modellen, i den här rapporten har vi valt att kalla den för storbanksmodellen. Modellen bygger på att varje kund får en individuellt förhandlad ränta utifrån faktorer som inte är öppet redovisade. Det är även vanligt förekommande att kunden får en tillfällig tidsbegränsad ränterabatt.

Problemet är att räntan och rabatten sätts både utifrån kundens ekonomi, och kundens förhandlingsbenägenhet och förmåga. Den som är skicklig på att argumentera kan få en lägre ränta. Den som inte är det riskerar att betala mer, trots likvärdiga ekonomiska förutsättningar. Det gör att lika kunder behandlas olika.

Värdefulla kunder, med hög inkomst och låg belåningsgrad, kan dessutom behållas som kunder med räntor som i praktiken är lägre än vad som är motiverat för just det lånet. För banken är det lönsamt eftersom helheten, det vill säga bolånet i kombination med sparande, försäkringar och andra produkter, gör kunden extra värdefull. Rabatten blir då ett sätt att knyta fast kunden långsiktigt, trots att bolånet och den faktiska kreditrisken inte motiverar en så låg ränta. Det innebär att prissättningen inte bara baseras på objektiva faktorer som inkomst, belåningsgrad eller återbetalningsförmåga, utan också på bankens strategi att gynna vissa kunder framför andra.

Baksida av en sådan modell är att det som de mest attraktiva kunderna slipper betala i stället behöver tas ut av andra kunder med sämre förutsättningar, det vill säga hushåll med lägre inkomster eller högre belåningsgrad. I praktiken blir det alltså en form av intern subvention, där kunder med lägre marginaler finansierar rabatterna för de mest attraktiva kunderna.

Till detta kommer att även lojala kunder tenderar att bli förlorare i storbanksmodellen. Den som inte förhandlar aktivt eller byter bank regelbundet riskerar att hamna kvar på högre räntor, trots långvarig kundrelation. Ofta används nykundserbjudanden eller extra rabatter för att locka över krävande eller flyttbenägna kunder. Lojala kunder premieras inte för sin lojalitet. Paradoxalt nog kan detta leda till att de som är mest trogna banken kan bli de som får sämre villkor än kunder med högre benägenhet att flytta sitt bolån. Resultatet är ett system där olika kunders ränta skiljer sig ifrån vad som är motiverat givet bolånet och den faktiska kreditrisken.



Ett vanligt mönster är att kunder som signalerar att de vill byta bank – till exempel genom att begära ut ett amorteringsunderlag – snabbt får ett nytt ränteeerbjudande med tillfällig rabatt. Men när rabatten löper ut höjs kostnaden automatiskt, om inte kunden själv agerar. Det kräver tid, kunskap och uppmärksamhet – något som långt ifrån alla har.

Det här är ett system som missgynnar transparens och försvårar jämförelser. Ett gängse råd som ofta förs fram i offentligheten är att det ska bli lättare för kunder att byta bank, dels för att kunna sätta press på bankerna men också för att helt enkelt premiera den aktör man tycker har bäst erbjudande. Detta är i grunden en sund tanke, och det bör bli enklare att byta bank. Det finns dock ett grundläggande hinder för detta som är svårt att komma runt: det är lite småjobbigt att byta bank. Tröskeln till att skaffa ett nytt bankkonto, etablera en ny bankrelation med en kundtjänst och gå igenom processen med kundkännedom kan ibland vara hög. Det gör att konkurrensen fungerar sämre än den borde. ●

Snitträntan visar verkligheten

För den som vill jämföra bolånevillkor är det inte listräntan som ger den mest rättvisande bilden utan snitträntan. Listräntor justeras ofta, ibland flera gånger per månad, och är framför allt ett marknadsföringsverktyg. De visar vad banken teoretiskt kan ta betalt, men säger ganska lite om vad kunderna i praktiken får för villkor. Snitträntan däremot redovisar det genomsnitt som bankens kunder faktiskt har betalat under en viss period. Därmed speglar den bättre verkligheten än vad en dagsaktuell listränta gör.

Eftersom snitträntan baseras på verkliga avtal fångar den även in den spridning som finns mellan olika kundgrupper. Vissa kunder lyckas förhandla sig till tillfälliga rabatter, medan andra får betydligt sämre villkor. Snitträntan visar var banken i genomsnitt landa och blir därför en mer transparent och rättvis grund för jämförelse.

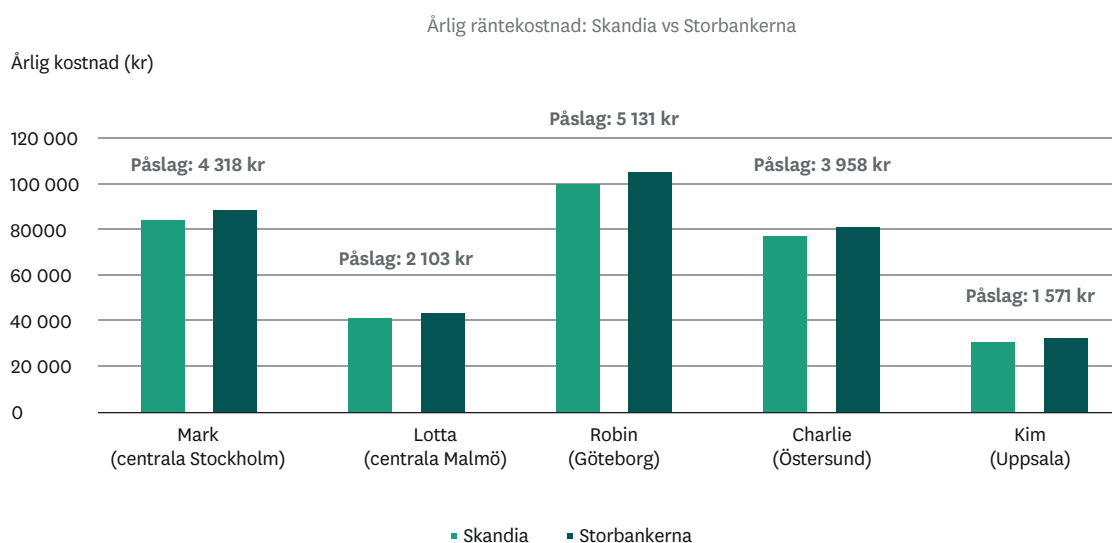
När man jämför olika långivare kan skillnaderna i snittränta verka små, ofta bara någon fraktion av en procentenhet. Men för ett bostadslån som ibland ligger på flera miljoner kronor innebär även en skillnad på 0,1–0,2 procent årligen tusentals kronor i högre räntekostnad. Just därför är snitträntan det mest relevanta nyckeltalet för hushåll som vill förstå sin faktiska kostnad, och för att kunna avgöra vilken långivare som erbjuder bäst villkor över tid. ●



Vad blir storbankspåslaget i kronor och ören?

För att tydliggöra hur storbankspåslaget slår mot olika hushåll har vi i årets rapport räknat på fem typfall runt om i Sverige; från studentlägenheten i Uppsala till innerstadslägenheten i Stockholm. Exempler visar hur storbankernas snitträntor, jämfört med Skandias transparanta prismodell, leder till en merkostnad på mellan cirka 1 600 och 5 100 kronor per år beroende på bostadens storlek och läge. I jämförelse med förra året ser vi att skill-

naderna har minskat något i flera av scenarierna, men att de fortfarande innebär tusenlappar i extra kostnad för hushållen. Särskilt i storstäderna blir påslaget tydligt, men även mindre boenden på andra orter påverkas. Genom att illustrera dessa fem vardagliga bostadsscenarier vill vi ge en konkret bild av vad förhandlingsmodellen kostar, och hur mycket som kan sparas med en transparent bolånemodell. ●



Scenario 1

STUDENTLÄGENHETEN

– 1 600 KRONOR PER ÅR I STORBANKSPÅSLAG

Kim, 27 år, har hittat en enrumslägenhet i Uppsala på 40 kvadratmeter. Med ett bostadsköp på strax över 1,6 miljoner och en belåningsgrad på 70 procent hamnar räntekostnaden klart högre hos storbankerna än hos Skandia. I år motsvarar skillnaden knappt 1 600 kronor årligen. Jämfört med förra året är det fortfarande en tydlig merkostnad för den som inte väljer en transparent bolånemodell. På en normal boendetid kan det summera till omkring 40 000 kronor extra i onödiga räntekostnader.

Scenario 2

FAMILJEVILLAN

– 4 000 KRONOR PER ÅR I STORBANKSPÅSLAG

Charlie, 40 år, letar tillsammans med familjen efter ett större hus i Östersund och hittar en villa på 140 kvadratmeter. Med en köpeskilling på knappt 3,8 miljoner kronor och en belåningsgrad på 70 procent blir räntekostnaden hos storbankerna cirka 4 000 kronor högre per år jämfört med Skandia. Över tid kan det innebära runt 100 000 kronor i merkostnad för samma lån.

Scenario 3

STORSTADSLÄGENHETEN

– 5 100 KRONOR PER ÅR I STORBANKSPÅSLAG

Robin, 65 år och nybliven pensionär, söker sig till en mellanstor lägenhet i Göteborg på 80 kvadratmeter. För bostaden, som kostar drygt 5,2 miljoner kronor, skulle en belåningsgrad på 70 procent innebära en årlig ränteskillnad på ungefär 5 100 kronor mellan Skandia och storbankerna. Trots en minskning av storbankspåslaget jämfört med förra året är merkostnaden fortsatt betydande för många hushåll i storstadsregionerna där bostadspriserna är som högst. Sett över boendetiden motsvarar det mer än 125 000 kronor i extra kostnad.

Scenario 4

MELLANLÄGENHETEN I MALMÖ

– 2 100 KRONOR PER ÅR I STORBANKSPÅSLAG

Lotta, 35 år, bor i centrala Malmö och letar efter en bostadsrätt på cirka 55 kvadratmeter. Med ett genomsnittligt kvadratmeterpris i innerstaden på nästan 40 000 kronor landar köpeskillingen på drygt 2,1 miljoner kronor. Vid en belåningsgrad på 70 procent blir storbankspåslaget omkring 2 100 kronor per år. För många hushåll i Malmö innebär detta att man betalar flera tusenlappar extra helt i onödan varje år om man väljer en bank där räntan måste förhandlas fram. På längre sikt kan det bli över 50 000 kronor extra i räntekostnader.

Scenario 5

STOCKHOLMS INNERSTAD

– 4 300 KRONOR PER ÅR I STORBANKSPÅSLAG

Mark, 45 år, överväger en bostadsrätt på 40 kvadratmeter i centrala Stockholm. Med kvadratmeterpriser som vida överstiger 100 000 kronor blir köpet mycket kostsamt, även för ett mindre boende. Vid en belåningsgrad på 70 procent innebär skillnaden i snittränta mellan Skandia och storbankerna ett påslag på drygt 4 300 kronor årligen. Det illustrerar tydligt hur mycket även mindre lägenheter i Stockholm kan kosta extra om man inte väljer en förhandlingsfri bolånemodell. Totalt kan merkostnaden över tid bli över 100 000 kronor.



Sammanfattning och vägen framåt

Årets beräkningar visar att storbankspåslaget fortfarande är ett påtagligt problem för svenska hushåll. Även om skillnaderna jämfört med förra året minskat i flera av våra typfall handlar det fortfarande om tusentals kronor som varje år tas ut i extra räntekostnader. Det skapar en skevhet där lika kunder inte behandlas lika, och där den som inte förhandlar förlorar.

Därför behövs en förändring. Det räcker inte med att storbankerna måste påminna om när en tids begränsad rabatt löper ut. Nästa steg måste bli verklig transparens. Skandiabankens förslag är

enkelt: bankerna bör alltid vara skyldiga att berätta vilken lägsta möjliga ränta de är beredda att erbjuda och vilka kriterier som gäller för att få den redan innan en förhandling inleds. På så sätt vänds maktbalansen, konkurrensen stärks och kunderna får möjlighet att fatta bättre beslut.

Storbankspåslaget 2025 visar att det går att skapa en mer rättvis bolånemarknad. Men för att det ska bli verklighet krävs tydligare spelregler, där öppenhet och jämförbarhet är normen. Med en transparent modell vinner både hushållen och marknaden som helhet. ●

Så har vi räknat

Vi har utgått från antal sålda objekt och kvadratmeterpris (villor och BRF) de senaste 12 månaderna (källa: Svensk Mäklarstatistik; framtaget augusti 2025). Statistiken avser perioden juli 2024 till och med juli 2025

Vi har räknat på en genomsnittlig belåningsgrad på 70%.

Genomsnittsränta senaste 12 månaderna för 3 månaders bunden bolån, jämförelse mellan Skandias och Storbankernas snittränta (statistik från Compriser). ●

Referenser

- Svensk Mäklarstatistik; framtaget augusti 2025. Avser perioden juli 2024 till och med juli 2025.
- Genomsnittsränta senaste 12 månaderna för 3 månaders bunden bolån, jämförelse mellan Skandias och Storbankernas snittränta (statistik från Compriser).
- <https://fi.se/contentassets/0007f7fb35cb4a88b1571448d2a09bff/bilaga-2-svenska-bolanetagare-fokus-gruppsundersokning.pdf>