

2010-01-14 15:38 CET

Bobarometern: Över hälften av svenskarna köper först och säljer sen

En klar majoritet skulle sälja sin bostad på våren och nästan 65 procent skulle köpa en ny bostad innan de säljer den gamla. Det visar Svensk Fastighetsförmedlings Bobarometer. Den genomsnittliga bostaden säljs på tre månader. Innan försäljning har man kontaktat tre mäklare. Kontakten med mäklaren sköter säljaren helst via telefon.

Svenska folket är flitiga på att kontakta mäklare, 36 procent kontaktar tre mäklare och 10 procent kontaktar fyra eller fler innan en försäljning. Det framkommer i Svensk Fastighetsförmedlings senaste Bobarometer som har undersökt hur svenskarna säljer sin bostad och hur man vill hålla kontakten med mäklaren.

Våren är den överlägset mest populära årstiden för bostadsaffärer. Hela 71 procent föredrar att sälja sin bostad då, bara 9 procent svarar att de skulle sälja sin bostad på hösten. Majoriteten av svenskarna föredrar att ha kontakt med mäklaren via telefon, tätt följt av personliga möten.

– Det är intressant att nästan 60 procent skulle köpa en ny bostad innan de säljer den gamla trots det ekonomiska läget det senaste året. Vi hade trott att siffrorna skulle vara det motsatta men klart är att det låga ränteläget påverkat köpbeteendet i en annan riktning. Majoriteten föredrar dock telefon och personliga möten i kontakten med mäklare. Ett möte med mäklare redan i ett tidigt skede när man börjar fundera på en försäljning är ett sätt att säkerställa en tryggare och bättre bostadsaffär, säger Peeter Pütsep, vd på Svensk Fastighetsförmedling.

Övrigt från undersökningen:

- 44 procent av de som är äldre än 50 år föredrar personliga möten med mäklaren. Inom åldersspannet 35 år och yngre är det bara 28 procent som föredrar personliga möten medan 44 procent

föredrar kontakt per telefon.

- Vanligast i Sverige är att man kontaktar tre mäklare innan en bostadsförsäljning. Det gör 36 procent av befolkningen.
- Över hälften av svenskarna skulle renovera sin bostad för att öka värdet innan en försäljning. Mest benägna att renovera är 35-50-åringarna där över 60 procent skulle renovera innan försäljning.
- 54 procent av svenskarna tar första kontakten med mäklaren tre månader eller mindre innan försäljning.
- Mer än hälften, 57 procent, skulle köpa en ny bostad innan de säljer den gamla. I Stockholm skulle hela 65 procent köpa en ny bostad först.

För ytterligare information och kommentarer kontakta:

PR-kontakt

Marcus Lundstedt

Telefon: 0709-152 598

E-post: marcus@agency.se

Om Bobarometern

Bobarometern är en undersökning från Svensk Fastighetsförmedling som regelbundet mäter svenskarnas attityder i olika boendefrågor. I den senaste undersökningen medverkade 1 022 respondenter från hela Sverige.

Fältperioden var den 20 november till den 7 december 2009.☒

Om Svensk Fastighetsförmedling

Svensk Fastighetsförmedling är en fastighetsmäklarkedja som ingår i bank- och finanskoncernen DnB NOR. Kedjan har idag över 1 000 medarbetare fördelade på cirka 210 kontor runt om i Sverige. Svensk Fastighetsförmedling förmedlade drygt 27 000 villor, fritidshus och bostadsrätter samt kommersiella fastigheter, rörelser och lantbruk till ett förmedlingsvärde av drygt 37,1 miljarder kronor under 2008. Läs mer på www.svenskfast.se

Kontaktpersoner



Henrik Freudenthal

Presskontakt

Kommunikationschef

henrik.freudenthal@svenskfast.se

070 225 98 22



Kaisa Lundberg

Presskontakt

PR & Communications Specialist

kaisa.lundberg@svenskfast.se

070-7898821