



2024-03-25 08:00 CET

## Bostadsägare tvingas sälja på grund av höga räntekostnader

**Enligt Svensk Fastighetsförmedlings mäklarpanel "Bostadsutsikten" är höga räntekostnader en orsak till att ett flertal säljer sin bostad. Närmare 57% av fastighetsmäklarna anger att de har kunder som tvingas sälja sin bostad på grund av höga räntekostnader.**

Svensk Fastighetsförmedlings mäklare runt om i landet fick frågan om de har kunder som tvingas sälja sin bostad på grund av höga räntekostnader. Resultatet visar att de genomförda räntehöjningarna har drabbat hushållen hårt och att höga räntekostnaderna är en orsak till att många säljer sin bostad.

Erik Wikander, vice vd på Svensk Fastighetsförmedling menar att en framtida räntesänkning skulle öppna upp möjligheten för fler som är i behov att byta bostad och som har tvingats vänta länge.

- Hushållen har det tufft en längre period och vi kan nu se den fulla effekten av tidigare räntehöjningar och inflation. I takt med att inflationen sjunker behöver Riksbanken agera och justera styrräntan, säger Erik Wikander, vice vd Svensk Fastighetsförmedling.

Erik anser det är dags att blicka framåt och att en viktig del på bostadsmarknaden är flyttkedjor, där säljare blir köpare och vice versa. Allt för många har under de senaste 18 månaderna fått pausa sina flyttbehov, vid separationer eller för den delen när man utökat familjen. Men nu är tiden att agera, och inte sitta stilla i båten längre.

- Våra fastighetsmäklare samarbetar för att låsa upp flyttkedjor och få igång både drömflyttarna såväl som de livsnödvändiga, genom att aktivt matcha våra säljare och våra spekulanter/blivande köpare med varandra för att hitta rätt bostad, säger Erik Wikander, vVD på Svensk Fastighetsförmedling.

Många fastighetsmäklarna upplever nu att en vändning håller på att ske på marknaden med fler visningsgäster och fler bostadsaffärer. Enligt Erik Wikander märks en ökad optimism drivet av kommande räntesänkningar, vilket innebär att det nu är ett bra läge att byta upp sig till ett större boende.

- Bostadsmarknaden har landat och priserna kommer på sikt att stiga. Är man i behov av större bostad är det ett bra läge nu. Viktigt är att ha en tydlig ekonomisk kalkyl som enklast fås genom att sälja först och sedan köpa nytt och att där utgå från sina faktiska behov i sin nya bostad, säger Erik Wikander, vVD Svensk Fastighetsförmedling.☒

**Resultat: Har du kunder som tvingas sälja på grund av höga räntekostnader?**

### **Om Bostadsutsikten**

Bostadsutsikten är Svensk Fastighetsförmedlingen egen mäklarpanel. Det är en webbenkät som med jämna mellanrum skickas till Svensk Fastighetsförmedlings drygt 800 mäklare runt om i landet. Enkäten genomfördes i mars 2024.

---

## Om Svensk Fastighetsförmedling

Svensk Fastighetsförmedling är Sveriges största rikstäckande och oberoende mäklarkedja. Det innebär att vi kanta tillvara på våra kunders intressen helt utan påverkan från banker eller försäkringsbolag. Vi är experter på den lokala bostadsmarknaden med 230 bobutiker och 1 200 medarbetare runtom i hela landet. Bobutikerna drivs av kedjans 200 delägare och flera år i rad har företaget utsetts till en av Sveriges mest attraktiva arbetsgivare. Under 2023 förmedlade Svensk Fastighetsförmedling cirka 20 000 bostäder till ett värde av 51 miljarder kronor. I över 80 år har vi fått folk att känna sig hemma, vilket faktiskt gör oss till landets äldsta mäklarkedja.

## Kontaktpersoner



### **Henrik Freudenthal**

Presskontakt

Kommunikationschef

[henrik.freudenthal@svenskfast.se](mailto:henrik.freudenthal@svenskfast.se)

070 225 98 22



### **Kaisa Lundberg**

Presskontakt

PR & Communications Specialist

[kaisa.lundberg@svenskfast.se](mailto:kaisa.lundberg@svenskfast.se)

070-7898821



**Erik Wikander**

Presskontakt

Vice VD

[erik.wikander@svenskfast.se](mailto:erik.wikander@svenskfast.se)

073-059 33 01