

2014-09-26 10:13 CEST

Överdriven homestyling irriterar mest på visningen

Citroner i hela lägenheten, en bostad helt utan personliga föremål eller doften av nybakade bullar. Dessa är bara några sätt att styla bostaden på inför visningen. Men det är inte säkert att förvandlingen alltid har den effekt säljaren hoppas på. Överdriven homestyling är nämligen det man upplever som mest irriterande på en bostadsvisning, följt av ett ostädat hem och oseriösa spekulanter. Det visar Svensk Fastighetsförmedlings senaste Bobarometer.

Konkurrensen på bostadsmarknaden är tuffare än någonsin och allt fler bostäder säljs innan visning eller efter en hård budgivning mellan spekulanterna. Svensk Fastighetsförmedling har i sin senaste Bobarometer frågat svenskarna om de någon gång försökt skrämman bort övriga spekulanter på en bostadsvisning och vad de tycker är det mest irriterande att mötas av under visningen.

Resultatet visar att 12 procent av de som någon gång gått på en bostadsvisning, har använt fula trick för att skrämman bort övriga spekulanter, där de allra flesta högljutt har påpekat fel på bostaden. Andra knep som använts för att skrämman bort konkurrenterna är exempelvis att lägga ett bud på plats, högt och tydligt planerat möblering och förändringar i planlösning eller skrutit om sina ekonomiska möjligheter att köpa bostaden.

Stockholmarna är de som i störst utsträckning tänker taktiskt under visningen. Hela 15 procent av dem har använt sig av olika knep i syfte att skaffa sig ett försprång på drömbostaden. Norrlänningarna vill däremot inte förstöra för konkurrenterna, motsvarande siffra bland dem är nämligen endast nio procent.

Överdriven homestyling irriterar

Att gå på bostadsvisningar för att hitta sin drömbostad är inte alltid förenat

med njutning. Det finns nämligen många saker som kan skapa irritation under visningen. Det som irriterar svenskarna mest är överdriven homestyling, det anger 49 procent av de som besökt en bostadsvisning. Främst är det männen som anser att bostaden inte bör vara allt för stylad, 55 procent av dem anser att detta är det mest irriterande. Motsvarande andel bland kvinnorna är 44 procent.

Hur välstädat hemmet är vid visningen har också stor inverkan på besökarna. Nära fyra av tio, 38 procent, anser nämligen att det mest irriterande på visningen är en ostädat bostad. Även oseriösa eller högljudda spekulanter irriterar, det anser 25 respektive 23 procent av svenskarna. Mer än var femte, 21 procent, anser att stökiga barn på visningen är störande.

– Syftet med visningen är att visa upp bostaden för så många spekulanter som möjligt och skapa ett intresse för att faktiskt vilja bo i den. Inför visningen är det viktigt att man åtgärdar småfel, plockar undan personliga småsaker, storstädar, skapar ytor och lyfter fram bostadens fördelar. Man ska däremot inte försöka dölja några brister eller fel. Så långt är homestyling positivt för både säljare och köpare. Den överdrivna stylingen, där man exempelvis fyller en lägenhet med grönsaker eller tillfälligt byter all inredning, har helt andra syften. Jag är inte förvånad att spekulanterna reagerar negativt på den typen av förvandling, säger **Dan Sjöholm** på Svensk Fastighetsförmedling.

Topp 5 – Detta irriterar mest på bostadsvisningen

1. Överdriven homestyling: 49 procent
2. Ostädat: 38 procent
3. Oseriösa spekulanter: 25 procent
4. Högljudda spekulanter: 23 procent
5. Stökiga barn: 21 procent

Om Bobarometern

Bobarometern är genomförd under maj och juni 2014 i form av en webbenkät via undersökningsföretaget NORM. 1 271 personer deltog i undersökningen som är statistiskt säkerställd och riksrepresentativ, enligt undersökningsföretaget NORM Research & Consulting AB.

Svensk Fastighetsförmedling är en av de ledande fastighetsmäklarkedjorna i Sverige och ingår i Swedbank Franchise. Kedjan har idag 1 200 medarbetare

fördelade på cirka 230 bobutiker runt om i Sverige. Bobutikerna drivs av kedjans 160 franchisetagare. Under 2013 förmedlade Svensk Fastighetsförmedling 29 500 villor, fritidshus och bostadsrätter samt kommersiella fastigheter, rörelser och lantbruk till ett förmedlingsvärde av 50 miljarder kronor.

2013 placerar sig åter igen Svensk Fastighetsförmedling i toppskiktet med en tredje plats i employer branding-företaget Universums årliga undersökning "Sveriges bästa arbetsgivare". I Sveriges bästa arbetsgivare är det företagets egna medarbetare som betygsätter sin arbetsgivare.
Läs mer på svenskfast.se.

För ytterligare information, kontakta:

Dan Sjöholm, Svensk Fastighetsförmedling

Mail: dan.sjoholm@svenskfast.se

Mobil: 0708-275 220

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