

2014-09-08 10:29 CEST

## Var femte har gått på grannens bostadsvisning – nyfikenhet och prisläget främsta anledningarna

**En visnings-lapp i trappuppgången eller en till salu-skylt i grannens trädgård – blir du sugen på att gå in? Då är du inte ensam. Faktum är att var femte svensk någon gång besökt sin grannes bostadsvisning utan syfte att köpa den och nästan hälften av dessa har gjort det av nyfikenhet. Mer än var fjärde har dessutom följt budgivningen på sin grannes hus eller lägenhet. Det visar Svensk Fastighetsförmedlings senaste Bobarometer.**

Nu är det högsäsong på bostadsmarknaden och inför alla kommande bostadsvisningar har Svensk Fastighetsförmedling låtit svenskarna svara på frågan om de gått på grannens bostadsvisning. Resultatet visar att var femte svensk, 20 procent, någon gång har gjort det utan syfte att köpa den och 45 procent av dessa har gjort det av ren nyfikenhet. Lika många har gått för att få en uppfattning av prisläget på bostaden och var tredje, 33 procent, för att få inspiration.

Vart i landet man är flitigast på att besöka grannens bostad? I Stockholm, tveklöst. Här har var tredje av dem, 33 procent, någon gång besökt en grannes visning. Det kan jämföras med exempelvis boende i norra Sverige där andelen endast är elva procent.

### **Kvinnorna drivs av nyfikenhet, männen av prisläget**

Intresset för grannens bostadsvisning varierar dock inte bara beroende på var i landet man bor – det är även skillnader mellan män och kvinnor. Männen verkar nämligen vara betydligt mer intresserade av värdet på de närliggande bostäderna än vad kvinnorna är. Mer än hälften, 51 procent, som någon gång varit på en av grannarnas bostadsvisningar har gått dit för att få en uppfattning om prisläget. Motsvarande siffra bland kvinnorna är 37 procent. Främsta skälet för kvinnorna att titta in hos grannen under visningstillfället är ren nyfikenhet. Det anger hälften av dem, vilket kan jämföras med fyra av tio bland männen.

Även om fler män än kvinnor går på bostadsvisning för att få en uppfattning om prisläget är det flest kvinnor som har följt budgivningen på grannens bostad. 29 procent bland kvinnorna jämfört med 24 procent bland männen. Sett till hela landet är andelen 26 procent.

– Det är naturligt att vara nyfiken och intresserad av hur grannen bor. Att andelen som gått på grannens visning är högst i Stockholm beror till stor del på att man där har öppna visningar, medan det i övriga landet ofta krävs en föransmälan. Inför sin egen försäljning passar många dessutom på att besöka visningar för att se hur mäklaren arbetar, vilket kan vara klokt. Det är bra om man kan följa grannarnas försäljningar för att ha rätt förväntningar den dag man själv har för avsikt att byta bostad, säger **Dan Sjöholm**, på Svensk Fastighetsförmedling.

#### **Topplista – därför går vi på grannens bostadsvisning:**

- Av nyfikenhet: 45 procent
- För att få en uppfattning om prisläget: 45 procent
- För att få inspiration: 33 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.

**Har du någon gång gått på en bostadsvisning hos en granne utan syfte att köpa bostaden?**

|     | <b>Totalt</b> |
|-----|---------------|
| Ja  | 20 %          |
| Nej | 80 %          |

**Varför gick du på bostadsvisningen hos din granne?**

|                                                | <b>Totalt</b> | <b>Kvinnor</b> | <b>Män</b> |
|------------------------------------------------|---------------|----------------|------------|
| Jag var nyfiken på hur grannen/grannarna bodde | 45 %          | 50 %           | 40 %       |
| Jag ville få en uppfattning om prisläget       | 45 %          | 37 %           | 51 %       |
| Jag ville få inspiration                       | 33 %          | 32 %           | 34 %       |
| Annat                                          | 15 %          | 16 %           | 14 %       |
| Vet ej                                         | 0 %           | 1 %            | 0 %        |

## Har du någon gång följt en budgivning på en grannes bostad?

|        | <b>Totalt</b> | <b>Kvinnor</b> | <b>Män</b> |
|--------|---------------|----------------|------------|
| Ja     | 26 %          | 29 %           | 24 %       |
| Nej    | 72 %          | 70 %           | 74 %       |
| Vet ej | 2 %           | 1 %            | 2 %        |

---

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](http://svenskfast.se).

## 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