



Pressmeddelande 2018-09-24 Stockholm

Förmedlingstiden på bostadsrätter har ökat drastiskt

SBAB har, med hjälp av siffror från Booli, kartlagt hur lång tid det tar att förmedla en bostadsrätt på begagnatmarknaden i Sveriges samtliga län. Förmedlingstiden i augusti i år har jämförts med samma period 2017 och trenden är tydlig – det tar i snitt mer än två veckor längre att förmedla en bostadsrätt i Sverige i år, en ökning med nästan 50 procent jämfört med i fjol.

Stockholm

I fjol tog det 29 dagar att förmedla en bostadsrätt i Stockholms län under augusti. I år tog det 50 dagar.

En bostadsmarknad med litet utbud och stark efterfrågan har korta förmedlingstider då det snabbt blir huggsexa om de få bostäder som kommer ut på marknaden. Hösten 2018 är läget annorlunda. Det stora utbudet på dagens marknad leder till att köparna kan sprida ut intresset på flera bostäder innan de tar ett beslut. Till viss del påverkar även psykologiska faktorer, till exempel osäkerhet om prisutvecklingen. Säljare som tror att priserna ska gå ned framöver och som ändå tänkt sälja vill göra det snabbt. Köpare som tror på sjunkande priser blir däremot mer avvaktande och kan ställa sig frågan varför de ska göra affär idag om priset är lägre nästa månad.

- Jag tycker det är bra att det idag tar längre tid att förmedla en bostadsrätt även om en del säljare kan känna en stress kring det. Att livets största privatekonomiska beslut ska ske på ett par dagar kan man starkt ifrågasätta. Det är bättre att köpare, som idag, kan jämföra bostäder med varandra, räkna och fundera. Det leder till mer välgrundade beslut på bostadsmarknaden, säger Claudia Wörmann, boendeekonom på SBAB.

Claudias tips på vägen till dig som säljare och köpare på dagens marknad:

1. **Våga ha is i magen!** Har bostaden som du är intresserad av inte sålts inom en för dig rimlig tid? Börjar du tänka att det är något fel på bostaden eftersom ingen budar? Tänk om, dagens stora utbud leder till konkurrens mellan bostäderna och att en bostad ligger kvar till försäljning länge behöver inte betyda att det är något fel på den.
2. **Ha tålamod!** En bostadsaffär är påfrestande och som säljare kan det vara stressande att inte få bostaden såld inom den tid man hoppats på. Var förberedd på att det kan ta tid och snegla inte på hur fort det gick när grannen sålde för ett par år sedan.
3. **Planera för en längre process!** Har du köpt nytt innan du sålt ditt nuvarande boende, sätt lång tid till inflyttning på det du köper om du köper innan du säljer.
4. **Vilket är ditt lägsta pris?** Har bostadsaffären dragit ut på tiden så att du börjar närma dig tillträde på din nya bostad. Fundera på vad tiden är värd i pengar för dig. Kanske kan du gå ned i pris för att möta potentiella köpare?

Tabell över förmedlingstid per län bifogas

SBAB:s affärsidé är att med nytänkande och omtanke erbjuda lån och sparande till privatpersoner, bostadsrättsföreningar och fastighetsbolag i Sverige. SBAB bildades 1985 och ägs av svenska staten. Sedan 2016 är Booli en del av SBAB. Antalet bolånekunder uppgår till cirka 255 000 cirka 300 000 privatpersoner med sparkonto. Antalet medarbetare är cirka 570. Läs mer på: www.sbab.se, www.booli.se, www.facebook.com/sbabbank, www.twitter.com/sbabbank, www.linkedin.com/company/sbab-bank.



För mer information, vänligen kontakta:

Claudia Wörmann, Boendeeconom SBAB, telefon: 0709-90 68 14, claudia.wormann@sbab.se

Karin Hellgren, Chef Extern kommunikation SBAB, telefon: 0706-68 38 24, karin.hellgren@sbab.se

SBAB:s affärsidé är att med nytänkande och omtanke erbjuda lån och sparande till privatpersoner, bostadsrättsföreningar och fastighetsbolag i Sverige. SBAB bildades 1985 och ägs av svenska staten. Sedan 2016 är Booli en del av SBAB. Antalet bolånekunder uppgår till cirka 255 000 cirka 300 000 privatpersoner med sparkonto. Antalet medarbetare är cirka 570. Läs mer på: www.sbab.se, www.booli.se, www.facebook.com/sbabbank, www.twitter.com/sbabbank, www.linkedin.com/company/sbab-bank.