

Pressmeddelande 2012-05-07

Ny undersökning kartlägger svenskarnas attityd till bostadsköp

Fartblind bostadskarriär ist eller räntestressad Hemnetjunkie?

Gemensamt för alla svenskar är konstanta drömmar om att förnya sitt boende liksom stressen förenat med bostadsaffären. Att hitta rätt objekt, dolda fel, skenande räntor, värdeminskningar, budgivningstaktik och huruvida man ska köpa eller sälja först är några av stressfaktorerna.

Det visar en TNS SIFO-undersökning som SBAB Bank låtit göra. Undersökningen ligger också till grund för radioshowen "Bostadspsykologen" som kommer att sändas på Hemnet den 11 maj.

Många drömmer – ofta

Av 1014 tillfrågade svenskar uppgav så många som 62 procent att de drömmer om eller funderar på att förnya sin bostad eller flytta. Bland de yngre (< 34 år) tänker var fjärde svensk dagligen på att förnya sitt boende.

Svenskarna pratar bostad och har koll på vänners bostadsaffärer

Sju av tio vet i någon utsträckning vad vänner och bekanta har betalat för sina bostäder. Ungefär lika många svenskar uppger att de pratar bostäder när de umgås socialt. Stockholmare fokuserar mer på själva bostadsaffärerna än riksnittet medan smålänningar och norrlänningar i större utsträckning pratar renoveringar.

Banken och släkten när vi behöver stöd

Undersökningen visar att man pratar lika mycket med sin huvudsakliga bank som med släkten när man står inför ett köp. Det vi upplever som svårast och mest stressande är att hitta rätt objekt (28 procent), följt av att ha koll på hur mycket pengar vi kan lägga (16 procent) och själva budgivningsprocessen (15 procent).

– Var tredje person i undersökningen räknar med en värdeökning och ser sin bostad i mångt och mycket som en investering. I Stockholm och bland de yngre är siffran högre, säger Bernd Schmitz, presschef på SBAB Bank.

Bostadspsykologen tar emot på Hemnet

Hemnet och SBAB Bank gör gemensam sak och öppnar "Bostadspsykologen" där stressade bostadsköpare får hjälp med såväl diagnos som råd och stöd via direktsänd webbradio. Radioshowen sänds klockan 14 och 16 den 11 maj på www.hemnet.se. Under sändningen kan köpare och säljare ställa frågor till expertpanelen som består av fem bostadsexperten från SBAB Bank och leds av journalisten och programledaren Sonja Schwarzenberger. Medverkar gör också konsumtionsforskaren och lektorn i psykologi Amelie Gamble samt som krönikörer Klara Zimmergren, programledare, och Moa Söderhielm, inredare. För den som önskar ställa frågor på förhand går det att göra via bannern på Hemnet eller via www.bostadspsykologen.se, där också ett podarkiv läggs ut för den som missar direktsändningen.

Stockholmaren, jämfört med riksnittet:

- Ser i högre utsträckning sitt boende som en investering och räknar med värdeökning

SBAB BANK

- Har större fokus på själva bostadsaffären när det pratas bostäder socialt (snarare än exempelvis renoveringar eller inredning)
- Har i högre utsträckning koll på vad vänner och bekanta har betalat för sina bostäder
- Uppger i större utsträckning att de aldrig har omförhandlat sina räntevillkor, liksom att detta är något de borde göra
- Amorterar i mindre utsträckning än rikssnittet
- Har i lägre utsträckning låneskydd
- Uppger i större utsträckning att de skulle behöva sälja bostaden om de blir sjuka eller arbetslösa

Jämtlänningen och västernorrslänningen, jämfört med rikssnittet:

- Ser i mindre utsträckning sitt boende som en investering
- Är i större utsträckning stressade över att hitta rätt bostadsobjekt
- Är i mindre utsträckning stressade över budgivningar
- Pratar i större utsträckning om drömbostäder och hur man skulle bo om man hade obegränsat med pengar
- Har sämre koll på vad vänner och bekanta har betalat för sina bostäder
- Är i större utsträckning osäkra på om de har bästa räntan de kan få, har bara omförhandlat räntevillkoren någon gång
- Uppger i mindre utsträckning mäklaren som någon de rådgör/pratar med i samband med bostadsköp
- Oroar sig mer för att hitta rätt objekt än rikssnittet

Norrbottningen och västerbottningen, jämfört med rikssnittet:

- Ser i mindre utsträckning sitt boende som en investering och räknar i mindre utsträckning med en värdeökning
- Är i större utsträckning stressade över att hitta rätt bostadsobjekt
- Är i mindre utsträckning stressade över budgivningar
- Pratar i större utsträckning om renoveringar när det pratas bostäder
- Har sämre koll på vad vänner och bekanta betalat för sina bostäder
- Amorterar regelbundet men få har omförhandlat sina räntevillkor

Västsvensken*, jämfört med rikssnittet:

- Ser i något högre utsträckning sitt boende som en investering och räknar med värdeökning
- Har fokus på renovering snarare än bostadsaffären vid samtal om bostadsköp
- Har lite sämre koll på vänner bostadsaffärer
- Har i större utsträckning omförhandlat sina lånevillkor (räntan)
- Tycker inte att känslan efter köpet – har jag gjort rätt – är lika stressande
- Har i något lägre utsträckning låneskydd

* Med västsvensk avses boende i Halland och Västra Götaland.

Sydsvensken*, jämfört med rikssnittet:

- Ser i högre utsträckning sitt boende som en investering och räknar med värdeökning
- Har i högre utsträckning koll på vad vänner och bekanta har betalat för sina bostäder
- Pratar mindre om renoveringar och bostadsaffärer, men mer om inredning och drömbostäder

SBAB Bank erbjuder lån- och spartjänster via internet och telefon samt kreditgivning till företag och bostadsrättsföreningar. Genom att erbjuda produkter och tjänster som utmanar och förenklar bidrar SBAB Bank till ökad konkurrens på den svenska marknaden. Företaget bildades 1984 och är helägt av svenska staten. Utlåningsvolymen uppgick 2011 till 248,1 mdkr och inlåningsvolymen till 8,8 mdkr. Antalet anställda är cirka 410 varav drygt 120 arbetar på huvudkontoret i Stockholm. Läs mer på <http://www.sbab.se/>, www.twitter.com/sbabbank, www.facebook.com/sbabbank

SBAB BANK

- Oroar sig i större utsträckning efter bostadsköpet – var det rätt?
- Uppger i större utsträckning att de har omförhandlat sina räntevillkor
- Amorterar i mindre utsträckning än rikssnittet
- Har i högre utsträckning låneskydd

* Med "sydsvensk" avses boende i Skåne och Blekinge.

Östra mellansvensken*, jämfört med rikssnittet:

- Rådgör i mindre utsträckning med sin omgivning i samband med bostadsköp (gäller såväl partnern och släkten som banken, mäklare och bekanta)
- Har större fokus på själva bostadsaffären och renoveringar när det pratas bostäder socialt (snarare än exempelvis inredning och drömbostäder)
- Har i lägre utsträckning koll på vad vänner och bekanta har betalat för sina bostäder
- Amorterar i hög utsträckning och tycker att det är viktigt

* Med östra mellansvensk avses boende i Uppsala, Södermanland, Östergötland, Örebro, och Västmanland.

Smålänningar, Gotlänningar, Ölandsbor, jämfört med rikssnittet:

- Ser i mindre utsträckning sin bostad som investering
- Har i högst utsträckning gått över sin tänkta maxgräns i en budgivning pga. känslor
- Drömmer ganska mycket om att flytta eller förnya sin bostad
- Har större behov av att prata av sig inför bostadsköp – mer än andra med allt från ekonomiska kontakter och släkt till en vän med koll på hus/lägenheter och sin huvudsakliga bank
- Pratar mer om renoveringar (hälften av smålänningarna uppger att detta är ett något de ofta pratar om sociala sammanhang)
- Uppger i större utsträckning att de har omförhandlat sina räntevillkor
- Har i högre utsträckning låneskydd

Norra mellansvensken*, jämfört med rikssnittet:

- Drömmer inte alls i samma utsträckning om att flytta eller förnya sitt boende
- Har i lägst utsträckning koll på vad vänner och bekanta har betalat för sina bostäder
- Har minst behov av att prata bostadsköp i sociala sammanhang
- Oroar sig i större utsträckning över hur mycket pengar de kan lägga i en budgivning
- Uppger i större utsträckning att de har omförhandlat sina räntevillkor och är säkrast på att de har bästa räntan de kan få
- Uppger i större utsträckning att de har tillräckligt med marginaler eller sparande för att kunna bo kvar om någon i blir långvarigt sjuk, arbetslös eller går bort

* Med norra mellansvensk avses boende i Värmland, Kopparberg och Gävleborg

Bilagor:

- Resultat från TNS-SIFO undersökning Bostadsägare & Bostadsspekulanter
- Fotografi Sonja Schwarzenberger

För mer information, vänligen kontakta:

Bernd Schmitz, Presschef SBAB Bank

Telefon: 08-614 43 94, Mobil: 0727-44 43 94, bernd.schmitz@sbab.se

SBAB Bank erbjuder lån- och spartjänster via internet och telefon samt kreditgivning till företag och bostadsrättsföreningar. Genom att erbjuda produkter och tjänster som utmanar och förenklar bidrar SBAB Bank till ökad konkurrens på den svenska marknaden. Företaget bildades 1984 och är helägt av svenska staten. Utlåningsvolymen uppgick 2011 till 248,1 mdkr och inlåningsvolymen till 8,8 mdkr. Antalet anställda är cirka 410 varav drygt 120 arbetar på huvudkontoret i Stockholm. Läs mer på <http://www.sbab.se/>, www.twitter.com/sbabbank, www.facebook.com/sbabbank