

Pressmeddelande 2015-04-13

Rusning på bostadsmarknaden – mer än var femte bostadsrätt säljs innan visning

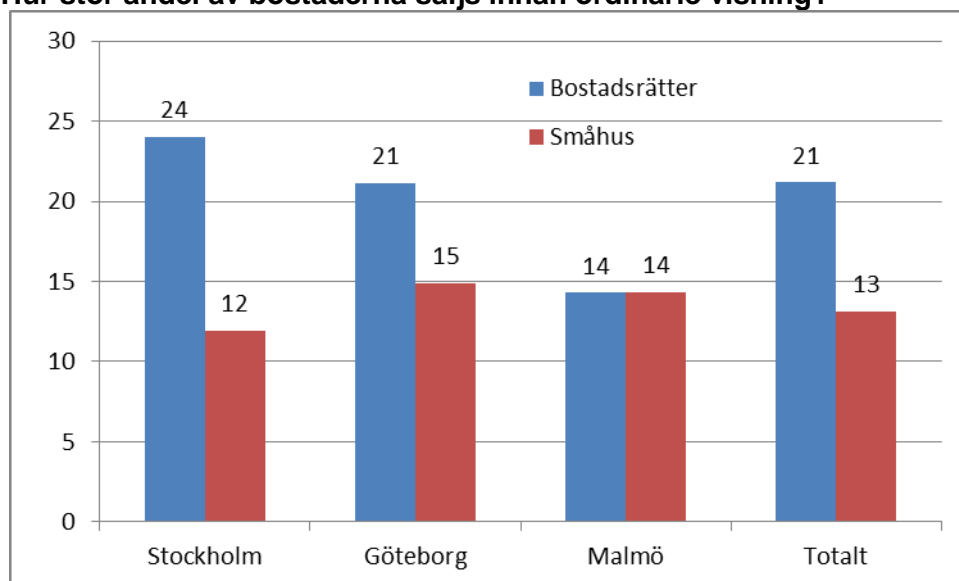
Hög efterfrågan, lågt utbud, brist på objekt och stigande priser sätter stark press på bostadsmarknaderna i storstäderna. Mäklarna i de tre största städerna bedömer att drygt var femte bostadsrätt säljs innan ordinarie visning. På småhusmarknaderna säljs drygt var åttonde villa innan visning. Det visar en undersökning som gjorts i samband med SBAB:s Mäklarbarometer.

Bostadspriserna ökar i snabb takt. Den starka efterfrågan pressar försäljningstiderna vilket innebär att utbudet av bostäder till salu är rekordlågt. Framför allt i storstäderna är det ofta huggsexa bland potentiella köpare om de objekt som kommer ut på marknaden. Att sälja innan offentlig visning och utan allmän budgivning verkar ha blivit vanligare. Det är dock svårt att uppskatta exakt hur vanligt det är. SBAB har därför frågat mäklare i storstäderna hur vanligt det är att bostadsobjekten säljs innan ordinarie visning. Frågan ställdes till mäklare i Stockholms-, Göteborgs- och Malmöregionen under perioden 16 till 27 mars, som en del av frågorna som ligger till grund för SBAB:s Mäklarbarometer som publiceras den 17 april.

På bostadsrättsmarknaden uppger mäklarna att, i genomsnitt, 21 procent av bostäderna säljs innan ordinarie visning. Stockholm är hetast med 24 procent bostadsrätter som säljs innan visning, följt av Göteborg med 21 procent och Malmö med 14 procent. Nästan alla mäklare säljer åtminstone något objekt innan ordinarie visning. I Stockholm uppger till och med var tredje mäklare att de säljer mer än var fjärde bostadsrätt innan visning.

- Att så många bostadsrätter säljs innan ordinarie visning är ett tydligt tecken på hur heta bostadsmarknaderna i storstäderna är. Trycket är helt enkelt så starkt att vare sig köpare eller säljare riktigt hinner anpassa sig till nya prisnivåer, säger Tor Borg, Chefsekonom SBAB.

Hur stor andel av bostäderna säljs innan ordinarie visning?



SBAB!

På småhusmarknaden går det inte riktigt lika fort som på bostadsrättsmarknaden. Mäklarna bedömer att, i genomsnitt, 13 procent av småhusen säljs innan ordinarie visning. Skillnaderna är små mellan regionerna men Göteborg toppar med 15 procent, följt av Malmö med 14 procent och Stockholm med 12 procent.

För det mesta är en öppen visning följt av en budgivning det bästa sättet för att uppnå ett marknadsmässigt pris. Eftersom den potentielle köparen ofta också är säljare av ett annat objekt och säljaren för det mesta också är köpare av ett annat objekt så kan det dock ibland finnas en poäng med en snabb försäljning utan offentlig visning och budgivning. För köparen innebär en affär innan ordinarie visning att andra spekulanter stängs ute och att en, kanske hetsig, budgivning kan undvikas. Säljaren slipper en massa osäkerhet och kan få en enkel och snabb försäljning till ett acceptabelt pris. Å andra sidan riskerar köparen att betala överpris för en bostad som han kanske inte hunnit göra en ordentlig bedömning av medan säljaren riskerar att priset hamnar under vad det skulle blivit vid en budgivning där alla potentiella spekulanter deltar.

- Naturligtvis sker en försäljning innan ordinarie visning med både köparens och säljarens godkännande och det är upp till dessa att väga fördelar och nackdelar mot varandra. Man kan dock ifrågasätta om det verkligen ligger i någons intresse att försäljningsprocessen blir så extremt tidspressad som den är i många fall, säger Tor Borg, Chefsekonom SBAB.

Fakta om SBAB:s Mäklarbarometer

SBAB:s Mäklarbarometer är en kvartalsvis enkät till 220 fastighetsmäklare i Stor-Stockholm, Stor-Göteborg och Stor-Malmö som genomförts sedan 2005. Den görs av CMA Research på uppdrag av SBAB. Den senaste enkäten gjordes från 16 till 27 mars. De fullständiga resultaten publiceras den 17 april.

För mer information, vänligen kontakta:

Tor Borg, Chefsekonom SBAB, telefon: 0761-18 09 02, tor.borg@sbab.se

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