

Pressmeddelande 2024-04-12

”Snart till salu” gynnar mäklare och säljare – på köparnas bekostnad

Förmarknaden för bostäder växer när allt fler objekt läggs ut som ”snart till salu”. Enligt en ny undersökning bland landets storstadsmäklare drivs utvecklingen främst av att säljarna vill prova marknaden men endast är beredda att flytta om de får ett riktigt bra bud. Att säljarna kan minimera tiden mellan köp och försäljning uppges vara ytterligare ett skäl. Ett annat att det är ett sätt för mäklarna att knyta till sig osäkra säljare. Vinnarna tycks därmed vara säljare och mäklare. Köpare däremot får jobba hårdare då det krävs en mer aktiv insats nu för att hitta en ny bostad.

De senaste åren har antalet bostadsobjekt som annonseras som till exempel ”på gång”, ”snart till salu” eller ”kommande” ökat påtagligt. Enligt data från Booli har antalet bostäder som visas som ”snart till salu” hos dem ökat från drygt 20 000 bostäder 2015 till över 137 000 bostäder 2023. Fenomenet kan beskrivas som en förmarknad där bostadsannonserna visas på mäklarbyråns hemsida och eventuellt på Hemnet märkt som ”kommande”. Spekulanter kan då även hitta bostaden via söktjänster så som Booli, som samlar annonser från alla mäklarbyråers hemsidor.

- Jag tror att det är få bostadsspekulanter som missat denna utveckling, men samtidigt tror jag att kunskapen om vad det faktiskt innebär är låg. Är bostaden till salu eller inte? Om inte, när blir den då det? Man kan få en uppfattning av att bostaden kanske går att köpa redan nu men att villkoren är oklara, säger SBAB:s privat- och boendekonom Linda Hasselvik.

I samband med SBAB:s senaste Mäklarbarometer tillfrågades fastighetsmäklare i landets tre storstadsregioner hur det kommer sig att det blivit allt vanligare att lägga ut objekt på förmarknaden. Det främsta skälet som flest mäklare angav, 43 procent, var att säljaren inte behöver flytta just nu, men kan tänka sig att göra det om den får ett riktigt bra bud (se tabell 1). Därefter följde att säljaren vill köpa först och sälja sen och samtidigt minska tiden mellan affärerna. Det uppgav 25 procent av mäklarna. Ytterligare 15 procent av mäklarna uppgav att det är ett sätt för mäklare att knyta till sig kunder som kanske är lite osäkra eller inte redo att sälja riktigt än.

- Den gemensamma nämnaren när mäklarna får ge sin syn på varför förmarknaden vuxit fram är att det ligger i mäklaren och säljarens intresse – inte den potentiella köparens. Det blir också tydligt att bostäderna många gånger faktiskt är till salu även på förmarknaden, om säljaren upplever att den får rätt pris, säger Linda Hasselvik.

Att fler bostäder läggs ut på förmarknaden och kan säljas innan de annonserats som ”till salu” ställer nya krav på den som letar efter en ny bostad.

- Den som letar efter en ny bostad nu behöver sannolikt titta på flera olika ställen för att få en bra bild av hela utbudet. Du behöver också vara mer aktiv då det ibland saknas fullständig information i annonserna. Det kan handla om att det inte finns bilder, utgångspris eller annonserad visningstid. Du behöver då ringa till ansvarig mäklare, fråga om det är möjligt att



titta på bostaden och under vilka förutsättningar säljaren är beredd att släppa den. Det är generellt sett mer tidskrävande och heller inte fullt lika transparent som tidigare när allt som annonserades faktiskt var till salu, säger Linda Hasselvik.

Tre tips till dig som letar efter en bostad just nu:

1. Leta på flera olika ställen

För att ligga steget före och få en bild av hela utbudet behöver du leta på flera ställen, såsom Hemnet och Booli men även mäklarnas egna hemsidor.

2. Ta reda på mer information

Bostäder som annonseras på förmarknaden kan vara till salu men saknar ibland fullständig information. Det kan handla om att det inte finns bilder, utgångspris eller annonserad visningstid. Då behöver du kontakta mäklaren och ta reda på under vilka förutsättningar säljaren är beredd att släppa bostaden och om det är möjligt att komma och titta på den redan nu.

3. Bestäm vad du är beredd att betala – och håll dig till det

Om utgångspris saknas och det inte blir någon budgivning kan det vara svårt att få en uppfattning om vad som är ett marknadsmässigt pris. Försök skapa dig en bild av prisläget genom den statistik som finns tillgänglig. Ett tips är också att kolla på Booli, som tillhandahåller värderingar av i stort sett alla bostäder.

Därtill behöver du kontakta banken och se hur mycket du får låna men också själv räkna och fundera. Hur stora boendekostnader kan du tänka dig att ha och hur påverkas du om räntan förändras? Bestäm dig sedan för ett pris du är beredd att betala och håll dig till det.

Tabell 1.

De senaste åren har det blivit allt vanligare att objekts läggs ut som till exempel "kommande", "snart till salu" eller "på gång".	
Vilket av följande skulle du säga är den främsta anledningen till den utvecklingen?	
Att säljaren inte behöver flytta just nu men kan tänka sig att göra det om den får ett riktigt bra bud	43%
Att säljaren vill köpa först och sälja sen men samtidigt minska tiden mellan affärerna	25%
Det är ett sätt för mäklare att knyta till sig kunder som kanske är lite osäkra eller inte helt redo att sälja riktigt än	15%
Att säljaren vill försöka hålla nere annonskostnaden	6%
Annat	11%

Källa: Mäklarbarometern SBAB, andel i procent.

SBAB:s affärsidé är att med nytänkande och omtanke erbjuda lån och sparande samt andra tjänster till privatpersoner, bostadsrättsföreningar och fastighetsbolag i Sverige. SBAB bildades 1985 och ägs av svenska staten. Bostadssajten Booli och mäklarguiden Hittamäklare är en del av SBAB:s trygga och enkla tjänster för bolån och boendekonomi utan krångel. Antal bolånekunder uppgår till 287 000 och 602 000 privatpersoner har sparkonto (per den 31 december 2023). Antal medarbetare (FTE) är 948. SBAB prioriterar fyra av FN:s globala hållbarhetsmål (8, 11, 12 och 13) inom ramen för Agenda 2030. Målen utgör en integrerad del av SBAB:s hållbara styrmodell och dagliga arbete. Läs mer på: sbab.se, booli.se, hittamaklare.se, facebook.com/sbabbank, twitter.com/sbabbank, linkedin.com/company/sbab-bank.

**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 Origo Group på uppdrag av SBAB. Den senaste undersökningen gjordes från 21 februari till 4 mars 2024.

För mer information, vänligen kontakta:

Linda Hasselvik, Privat- och boendeekonom, SBAB

Telefon: 070-561 21 47

E-post: linda.hasselvik@sbab.se

Catharina Henriksson, Presschef, SBAB

Telefon: 076-118 79 14

E-post: catharina.henriksson@sbab.se

SBAB:s affärsidé är att med nytänkande och omtanke erbjuda lån och sparande samt andra tjänster till privatpersoner, bostadsrättsföreningar och fastighetsbolag i Sverige. SBAB bildades 1985 och ägs av svenska staten. Bostadssajten Booli och mäklarguiden Hittamäklare är en del av SBAB:s trygga och enkla tjänster för bolån och boendeekonomi utan krångel. Antal bolånekunder uppgår till 287 000 och 602 000 privatpersoner har sparkonto (per den 31 december 2023). Antal medarbetare (FTE) är 948. SBAB prioriterar fyra av FN:s globala hållbarhetsmål (8, 11, 12 och 13) inom ramen för Agenda 2030. Målen utgör en integrerad del av SBAB:s hållbara styrmodell och dagliga arbete. Läs mer på: sbab.se, booli.se, hittamaklare.se, facebook.com/sbabbank, twitter.com/sbabbank, linkedin.com/company/sbab-bank.