

Pressmeddelande 2018-11-05

Fler villor prissänks – realisterna bor på Gotland och i Östergötland

SBAB har, med hjälp av siffror från Booli, kartlagt hur många småhus som prissänktes under årets tre första kvartal i Sveriges samtliga län. Andelen prissänkta radhus och villor i jämförelsen mellan första och tredje kvartalet har ökat i alla län utom två. Gävleborgs och Stockholms län går mot strömmen då andelen prissänkta hus där har minskat i tredje kvartalet jämfört med första. Lägst andel prissänkningar på hus sker i Östergötland och på Gotland.

Anledningen till att en bostad prissänks varierar. Det handlar ibland om att säljarens höga förväntningar inte stämmer överens med vad köparna är villiga att betala. Ibland handlar det om att ett hus visar sig vara i mer behov av renovering än vad man först trodde eller att säljaren börjar få bråttom. Ett stort utbud med många bostäder att välja mellan påverkar också.

- När marknaden förändras reagerar köpare och säljare olika. Köpare anpassar sig snabbt till en lägre prisnivå medan säljare är lite segare att följa med ned. På en uppåtgående marknad är det dock säljarna som snabbast anpassar sig. Det stora utbudet påverkar. De där riktiga pärlorna, som sällan är till salu och som många vill ha och kan betala för, står sig i konkurrensen. Däremot bostäder som liknar varandra och som kanske inte har det där lilla extra konkurrerar med varandra vilket förstärker och påverkar prisbilden, säger Claudia Wörmann, boendeekonom SBAB.

Man kan se andelen prissänkta villor som ett tecken på att säljare och köpare har olika uppfattning om prisläge. De riktiga realisterna bor i Östergötlands län och på Gotland. I Uppsala, Värmland och i Stockholms län hittar vi säljare och köpare som står längst ifrån varandra i prisuppfattning.

- Kanske är det lättare att prissätta och ha samsyn om bostadsmarknaden på Gotland, det är ju trots allt ett ganska litet geografiskt område. Gotland har många köpare från fastlandet som söker fritidshus. En del av förklaringen till att få hus sänks i pris kan ligga i att köparna utifrån bidrar till att hålla prisnivån uppe eftersom Gotland är en av Sveriges mest attraktiva platser för den som vill ha fritidshus, säger Claudia Wörmann, boendeekonom på SBAB.

Andel prissänkta per län i procent

LÄN	Q1	Q2	Q3
Stockholms län	16.9	17.2	14.6
Uppsala län	13.4	13.4	15.2
Värmlands län	11	11.1	15.2
Västernorrlands län	9.9	9.2	12.7
Norrbottens län	10.2	9.5	12.3
Jämtlands län	9	9.4	11.4
Kalmar län	10.2	9.7	10.5
Västerbottens län	5.5	10.2	12.3

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.



Södermanlands län	9.8	9.1	10.8
Västra Götalands län	8.1	9.1	10.5
Skåne län	8.1	8.7	10.4
Gävleborgs län	10.6	7.3	9.4
Hallands län	7.4	9.7	10.7
Blekinge län	8.1	7.1	10.9
Västmanlands län	6.1	9	11
Kronobergs län	7	6.8	9.1
Örebro län	6.7	7	8.6
Dalarnas län	7.2	5.6	8.8
Jönköpings län	4.4	6.6	8.1
Östergötlands län	5.6	7.5	6.4
Gotlands län	3.2	5.4	4.8

Källa: Booli

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

Som säljare

1. Bli inte för känslös. Försök se på din bostad utifrån läge och skick.
2. Jämför din bostad med andra som sålts i närtid och i området. Det finns många olika källor till statistik. Tänk på att bakom medelpriset ligger en rad olika intervaller. Är din bostad mer renoverad och har ett bättre läge än de flesta andra bostäderna i området, höj förväntningarna. Är det lite si och så med skicket och läget är sämre än andra, sänk dina förväntningar.
3. Börjar du som säljare få bråttom och tillträdet till nästa bostad närmar sig, sätt priset i relation till vad det skulle kosta att stå med dubbla boendekostnader.
4. En del blir giriga på dagens bostadsmarknad. Är det verkligen en dålig affär om du "bara" säljer med lite lägre vinst än förväntat?
5. Sätt ett lägsta pris du kan tänka dig att sälja för redan inledningsvis, i samband med att bostaden kommer ut på marknaden.

Som köpare:

1. Ha rimliga förväntningar. Priserna har stagnerat men det är inte reapriser.
2. Gör din research. Vad har sålts i området i närtid och vad ligger medelpriset på? Se medelpriset som en indikation och inte ett facit. Sätt medelpriset i relation till den bostad du är intresserad av utifrån läge och skick.
3. Sätt ett högsta pris utifrån din ekonomiska situation och håll dig till det. Blir det budgivning- försök att inte drabbas av jag ska ha det till varje pris - djävulen.

För mer information, vänligen kontakta:

Claudia Wörmann, Boendeekonom 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.