SBAB!

# Bo & Låna 2014

En undersökning om boende, bostadsekonomi och bolån av SBAB.

SBAB!

# Bo & Låna

- **Varannan jämför inte räntor**
- **Swedbank har mest trogna kunder**
- **31 procent har bytt bank för sina bolån**
- **Lika många behöver hjälp för att få bolån idag som på 90-talet**
- **Den genomsnittliga belåningsgraden klart under det som bedöms som långsiktigt bra**
- **Storbankernas kundrelationer ser olika ut**
- **Stockholmare och smålänningar förhandlar mest med banken**

Markör har på uppdrag av SBAB i maj 2014 gjort en privatekonomisk undersökning om svenska folkets boende, lån och bostadsekonomi. Resultatet är rapporten Bo & Låna 2014. Undersökningen genomförs i år för tredje året.

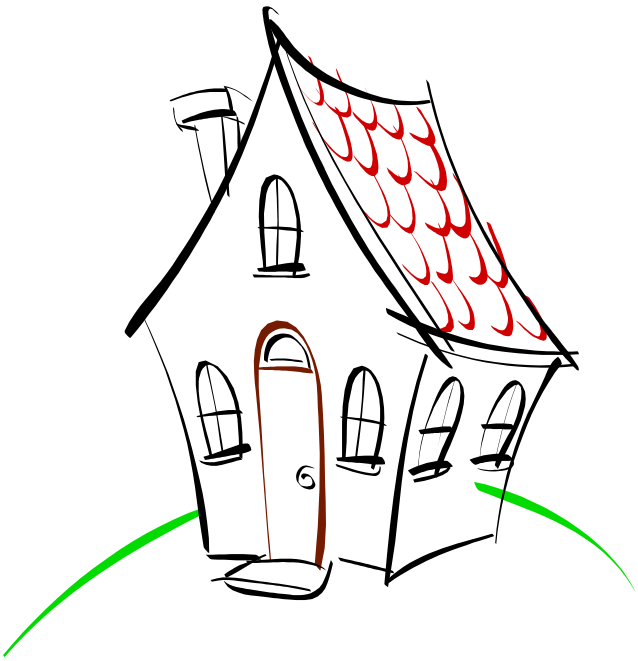
Sju av tio äger idag sin bostad, och bostadspriserna har stigit kraftigt sedan mitten av 90-talet. Många har gynnats, men för yngre som ska in på bostadsmarknaden idag har det blivit betydligt svårare, särskilt i storstadsregionerna.

De höga priserna gör att skuldsättningen blivit allt större vilket oroar bland annat Riksbanken. Men hur ser svenska folket på saken? Är de oroliga över storleken på sina bolån?

Alltmedan bopriserna stigit har det närmast blivit en folksport att förhandla om boräntan, och visst finns det tusenlappar att tjäna. Men hur många jämför räntor innan de tecknar bolån? Och vad krävs för att man ska lyckas få en lägre ränta?

Vi har också undersökt vad banken kräver av sina bolånekunder. Måste man bli helkund för att få en bra boränta? Och om banken vill sälja andra tjänster samtidigt – vilka är det då man oftast får på köpet?

Det här är några av de frågor vi vill försöka besvara med undersökningen Bo & Låna.



SBAB!

# Bo & Låna

## Innehållsförteckning

Svenska bolåntagares räntejämförelser och ränteförhandlingar ..... 2
Hur väljer bolåntagarna sin bank? ..... 2
Vad kräver banken av bolåntagaren? ..... 2
Bankernas kundrelationer ..... 2
Regionala skillnader i kundbeteende ..... 2
Vad händer om räntan stiger?..... 2
Bolåntagarnas amorteringskultur ..... 2
Bolåntagarnas oro över sina lån ..... 2
Belåningsgraden – den egna och den långsiktigt lämpliga ..... 2
Utökas bolånen? ..... 2
Vilka syften utökas bolånen för? ..... 2
Hur många behöver hjälp för att få teckna bolån, idag och förr? ..... 2
Undersökningens uppläggning och metod..... 2

SBAB!

# Svenska bolåntagares räntejämförelser och ränteförhandlingar

**I undersökningen Bo & Låna ställdes ett antal frågor om hur aktiv bolåntagaren är i relation till banken. Exempelvis i vilken mån man jämför och förhandlar för att få ett så bra pris på sitt bolån som möjligt. Räntan på bolånet är den största enskilda utgiften för de flesta bostadsägare och när prissättningen är högst individuell är det svårt att överdriva betydelsen av att vara en aktiv bolånekund.**

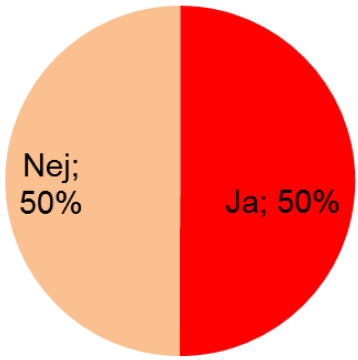
### Hälften jämför räntor, hälften gör det inte

Varannan jämför räntan när de tar bolån och lika många har framgångsrikt förhandlat ner boräntan med sin bank. Nästan varannan har också pressat banken genom att även förhandla med en konkurrerande bank.

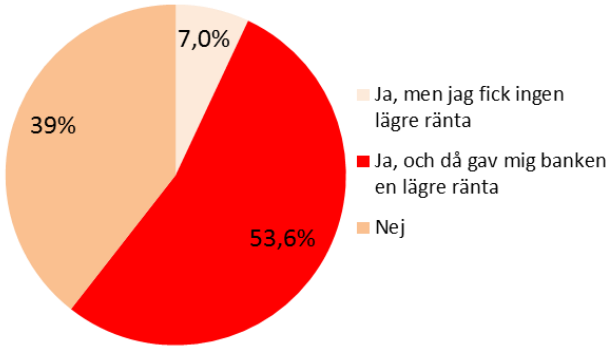
Sedan den första Bo & Låna-undersökningen genomfördes 2012 har andelen som jämför räntorna innan de tecknar bolån legat stabilt på varannan bolåntagare.

Något förvånande är det därför att fler än hälften har erfarenhet av att förhandla om boräntan, det eftersom kunskap om ränteläget onekligen måste ses som en fördel vid en förhandling. Erfarenheter av ränteförhandling är överlag mycket positiva då nästan åtta av nio som förhandlat har lyckats sänka sin ränta. Mest framgångsrika är de över 50 år, något sämre har det gått för de yngre. Förklaringen är sannolikt att ekonomin och belåningsgraden är fördelaktigare bland de äldre då de varit på bostadsmarknaden längre vilket gör bankerna med förhandlingsvilliga.

**Jämförde du räntan hos olika banker innan du valde hos vem du skulle ha ditt bolån?**




**Har du försökt förhandla ner din boränta någon gång sedan du först tog ditt bolån?**



SBAB!

## Förhandlat med konkurrerande bank

Vid en förhandling sänker banken sin ränta för att inte förlora kunden. För att på allvar pressa banken att göra sitt yttersta kan det därför vara lämpligt att även ta in förslag från konkurrerande banker.

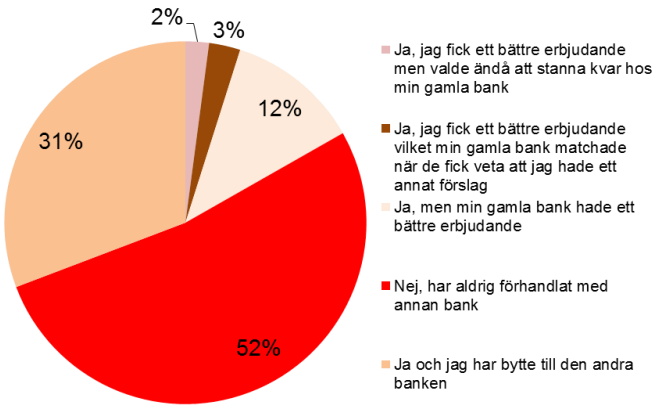
Totalt sett har 48 procent förhandlat med en annan bank, 31 procent valde att byta bank. En tredjedel av de som bytt har dessutom gjort mer än ett bankbyte men för majoriteten har det varit en engångsföreteelse.

Drygt två av tre (69 procent) har dock bara haft sina bolån i en bank. Att bankrelationen är så stabil beror troligen på en kultur där bolåntagare ogärna tar kontakt med andra banker eftersom merparten av de som faktiskt väljer att förhandla med andra banker än sin egen också väljer att byta. Det innebär att ett ändrat beteendemönster i framtiden kan få ett stort genomslag. Det största motståndet finns i att alls börja förhandla med en annan bank, när det har brutits är det lättare att ta steget fullt ut och byta.

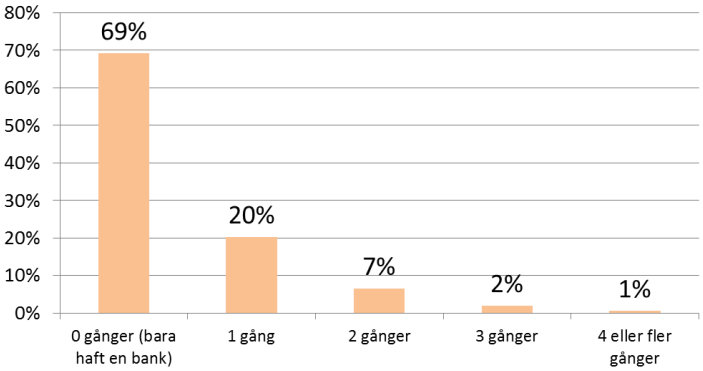
Det finns också mycket som tyder på att denna förändring redan pågår. Per åldersgrupp är andelen som har bytt bank minst en gång störst i gruppen 41-50 år trots att äldre har haft längre tid på sig att genomföra fler bankbyten.

Med all säkerhet kommer de yngre att fortsätta att byta bank vilket innebär att andelen äldre som genomfört ett bankbyte ökar i framtiden.

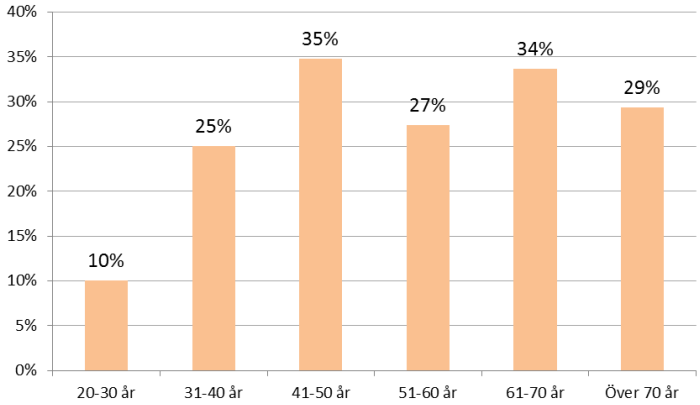
**Har du någonsin förhandlat med en annan bank och fått ett prisförslag. Och vad hände då?**




**Hur många gånger har du flyttat dina gamla eller nytagna bolån från en bank till en annan bank?**




**Andel som har bytt bank minst en gång per åldersgrupp**



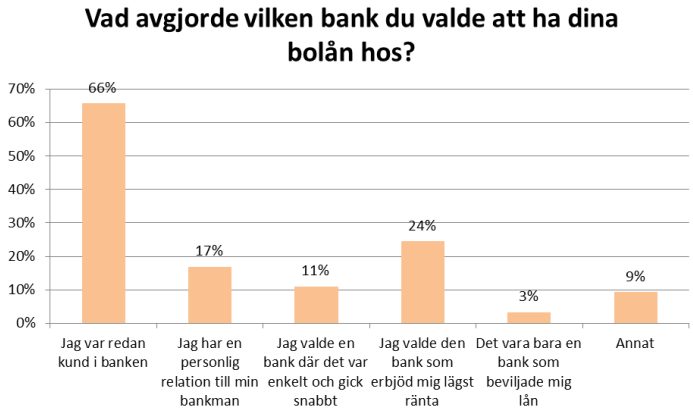
SBAB!

# Hur väljer bolåntagarna sin bank?

**I princip alla hushåll som ska köpa sin första bostad har redan en bank där de samlat lönekonto etcetera. Denna bank visar sig också för de flesta vara det logiska valet för bolån. Möjligen är bostadsköpet i sig så energikrävande att få även orkar göra en total översyn för att utvärdera det bästa erbjudandet.**

## Två av tre vill inte byta bank når bolånen ska tas

När bolån ska tas väger den bank man redan är kund hos tungt, två av tre valde utifrån den premissen. Det kan också hjälpa till om man har en personlig relation till sin bankman. Bland de som är öppnare för att se sig om i en vidare krets av banker är låg ränta det som oftast fäller avgörandet.

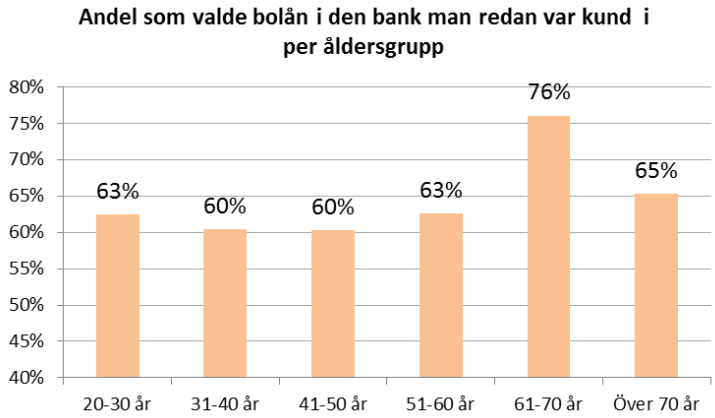



Ränta och existerande kundrelationer är dock inte allt. Snabbhet, service och tillmötesgående spelar också roll. Elva procent valde bolån hos den bank där det var enkelt och snabbt att få bolån och tre procent den bank som alls gav dem ett bolån.

I den yngsta åldersgruppen, 20-30 år, var det dubbelt så vanligt att snabbhet, enkelhet och möjlighet att alls få lån fällde avgörandet vilket rimligen beror på ekonomisk situation och bankvana.

## Yngre är mindre trogna sin gamla bank

Benägenheten av att välja den bank som man redan är kund i ökar med åldern, det motsatta gäller för viljan att byta till banken med lägst boränta som är dubbelt så hög i ålder 31-40 år som för de över 60 år.



SBAB!

# Vad kräver banken av bolåntagaren?

**Många bolåntagare uppfattar sannolikt bolånet som den viktigaste delen av bankrelationen. För banken finns dock andra tjänster som tillsammans kan göra kunden mer lönsam och därmed intressantare**.

## Hälften är redan helkunder i banken

Eftersom nästan varannan ny bolåntagare redan är helkund i banken som lånar ut till bostaden saknar frågan relevans för många.

Av de 52 procent som övervägde att skilja mellan bolån och övriga banktjänster påverkades knappt hälften. Sju procent fick inget bolån alls om de inte blev helkund och 14 procent erbjöds bättre ränta om de blev helkund.

Att bli helkund innebär oftast att man öppnar lönekonto och sparkonto, vilket flest fått erfara. Något färre har även tvingats teckna betal- och eller kreditkort, fondsparande och pensionssparande. I de fall man redan hade dessa tjänster uppfattades det dock självklart inte som ett krav och merparten hävdar att de redan hade alla tjänster som behövdes.

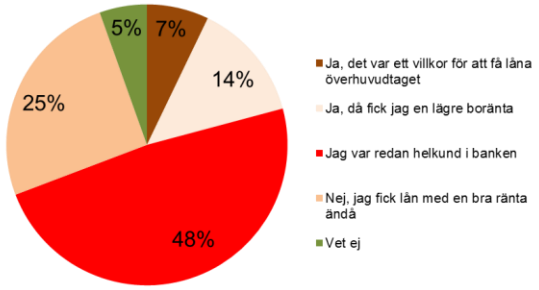
## Tydliga ålderskillnader

Det finns tydliga åldersskillnader. Ungefär dubbelt så stor andel av bolåntagare i åldern 20-40 år hävdar att banken ställde villkor om att bli helkund än de över 40 år.

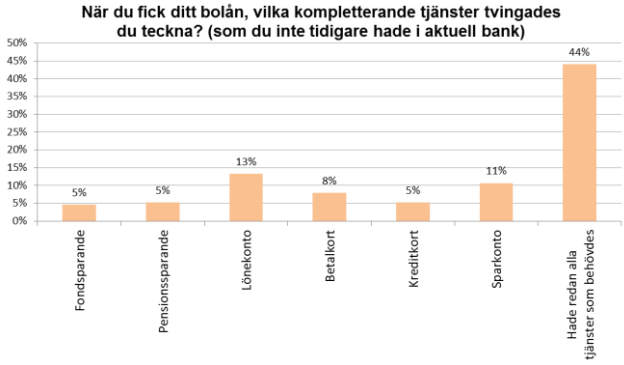
Yngre tvingas också betydligt oftare påbörja pensionssparande och fondsparande. Det är till exempel dubbelt så vanligt att personer i åldern 20-40 år tvingats teckna ett pensionssparande än personer i åldern 41-60 år. Skillnaden är även tydlig för fondsparande.

Det finns rimligen flera förklaringar till dessa skillnader, bland annat att yngre har sämre förhandlingsläge ekonomiskt. Men också att fler äldre redan har dessa tjänster. En möjlig förklaring är också att pensions- och fondsparande är en tjänst som ökar i lönsamhet ju längre de får löpa. Att sälja in pensions- eller fondsparande till en yngre person är därför mer angeläget än att sälja det till någon som bara har några år kvar till pensionen.

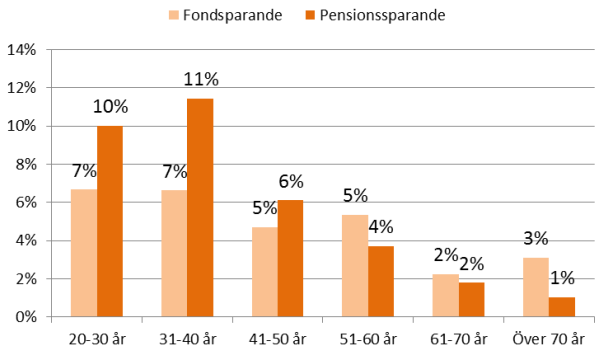
**När du tecknade ditt bolån, ville banken att du skulle bli helkund, dvs. samtidigt öppna ett lönekonto, fondsparande eller liknande?**




**När du fick ditt bolån, vilka kompletterande tjänster tvingades du teckna? (som du inte tidigare hade i aktuell bank)**




**När du fick ditt bolån, vilka kompletterande tjänster fick du teckna. Fondsparande och pensionssparande per åldersgrupp**



SBAB!

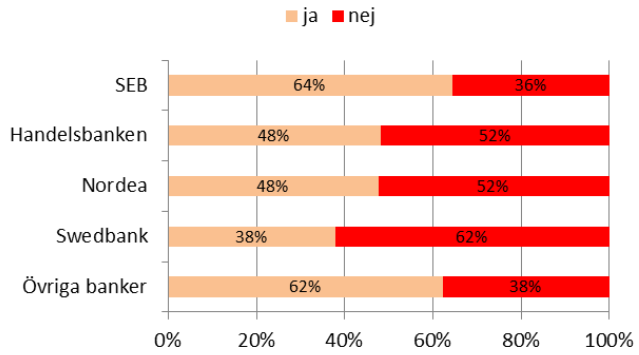
# Bankernas kundrelationer

**I enkäten Bo & Låna 2014 ställdes frågan om vilken bank som är enkätrespondentens huvudsakliga bank. På det viset kan alla frågor jämföras och sorteras per bank.**

## Olika villkor för bankerna

Det är relativt stora skillnader mellan storbankernas kundrelationer. Swedbank kan ta sina kunder betydligt mer för givna. Nästan dubbelt så stor andel av SEB:s kunder jämför den egna bankens boräntor med motsvarande hos konkurrenterna. 64 procent av SEB:s kunder hävdar att de jämför ränta mot endast 38 procent av Swedbanks kunder. Varannan av Nordeas och Handelsbankens kunder gör jämförelser. Det innebär att SEB ligger på samma nivå som genomsnittet för de mindre bankerna i branschen.

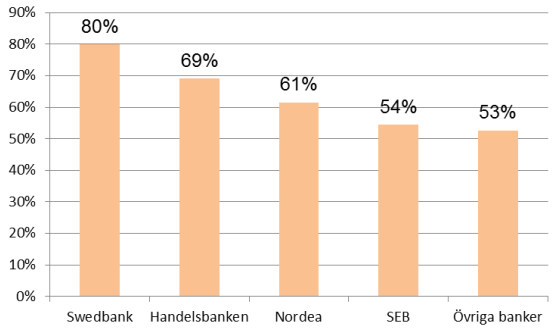
**Jämförde du räntan hos olika banker innan du valde hos vem du skulle ha ditt bolån?**




Samma tendens är tydlig när hushållen väljer bank för bolånen. Av Swedbanks redan befintliga kunder har hela 80 procent även valt bolån hos Swedbank med argumentet att de redan är kund hos banken, Endast drygt varannan av SEB:s kunder väljer bolån hos SEB utifrån samma premisser, vilket återigen är i nivå med genomsnittet bland de mindre bankerna i branschen. Kundtrogenheten är näst högst hos Handelsbanken.

Ett annat sätt att presentera resultatet är att Swedbank riskerar att förlora var femte kund om de inte har ett konkurrenskraftigt erbjudande för bolånet, SEB riskerar att förlora nästan varannan.

**Andel som valt bolån i respektive bank främst för att de redan var kund i samma bank**



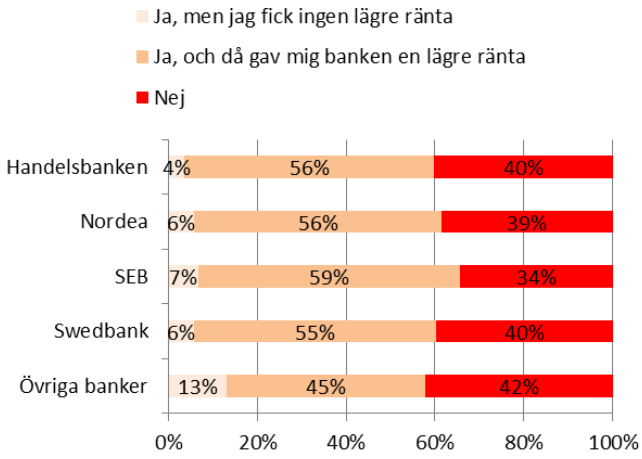

## Likartat utfall av förhandlingar i alla banker

Även om bankernas kunder agerar olikartat blir utfallet av förhandlingar ungefär detsamma i alla banker.

90 till 95 procent av de som förhandlar lyckas sänka sin ränta. Utfallet är något sämre hos de mindre aktörerna på marknaden*.

Cirka 40 procent av alla bolåntagare har inte förhandlat, nästan lika många går därför rimligen miste om en rabatt som i många fall handlar om många 100-lappar i månaden.

**Har du förhandlar boräntan med din bank? Vad blev i så fall utfallet?**




*Förklaras sannolikt delvis av att fler av de mindre aktörerna (t.ex. SBAB och Skandiabanken) tillämpar transparent rabattsystem och därmed i praktiken inte erbjuder individuella förhandlingar.

SBAB!

# Regionala skillnader i kundbeteende

**I Bo & Låna har vi även delat upp svaren efter region för att kunna utreda om och i så fall hur kundbeteendet skiljer sig inom Sverige. Västsvenskar, smålänningar och stockholmare konkurrensutsätter mest.**

Stockholmare utmärker sig i undersökningen genom oftare jämföra räntan. Det nationella genomsnittet är att 50 procent jämför räntan innan de tar, eller binder om, sina bolån. I Stockholm är denna andel 58 procent, mot endast 37 procent i mellersta Norrland. Västsverige ligger nära Stockholms nivå.

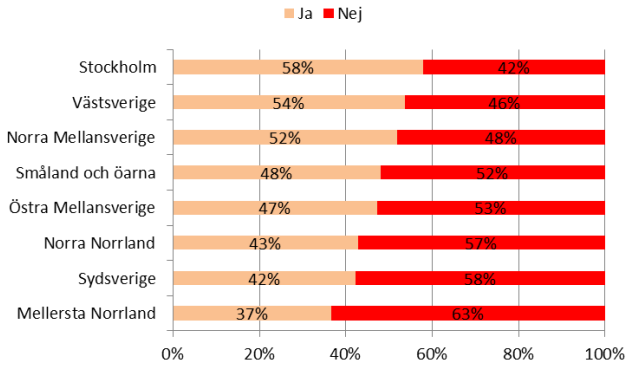
Nästa nivå efter att en räntejämförelse är genomförd är att faktiskt försöka pressa ner räntan genom att diskutera saken med sin bank. Även i denna dimension utmärker sig Västsverige och Stockholm, nu tillsammans med Småland och norra Norrland.

Vill bolåntagaren sedan ta förhandlingen till nästa nivå kontaktar han/hon en bank som konkurrerar med den egna banken och ber om ett prisförslag.

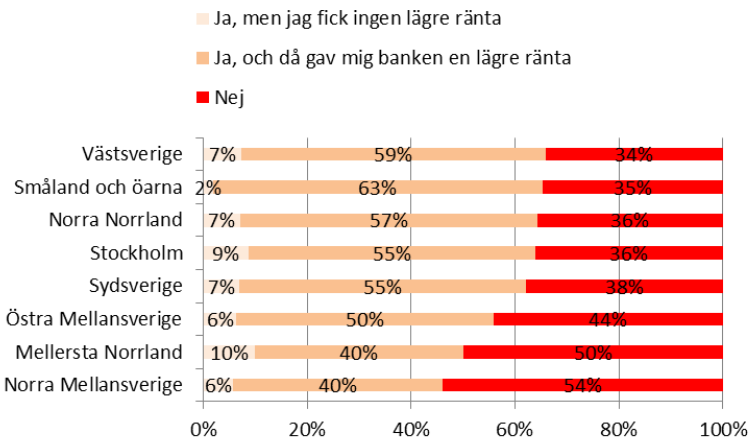
Bolåntagare i Stockholms län är mest benägna att göra detta och det är också flest i huvudstadslänet som har löpt linan ut och faktiskt bytt bank.

När det gäller förhandlingar utmärker sig även Smålänningarna som alltså förhandlar ofta med både den egna banken och dess konkurrenter.

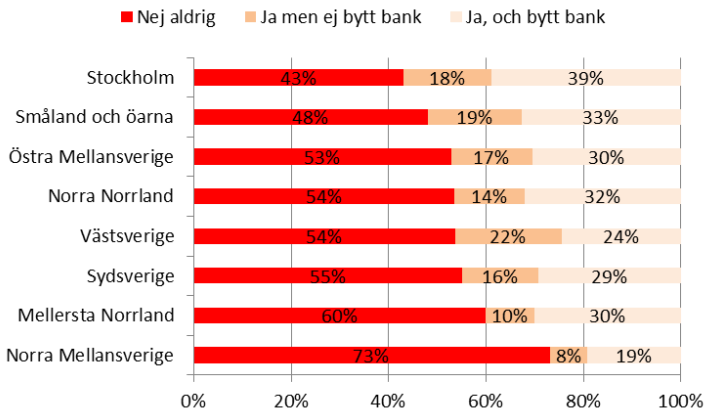
**Jämförde du räntan hos olika banker innan du valde hos vem du skulle ha ditt bolån?**




**Har du förhandlat boräntan med din bank? Vad blev i så fall utfallet?**




**Har du förhandlat boräntan med en annan bank? Vad blev i så fall utfallet?**



SBAB!

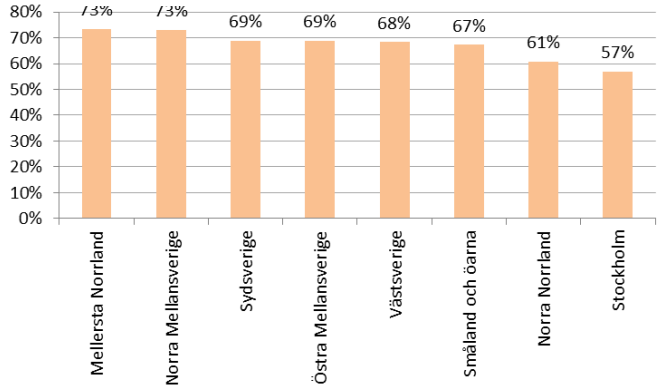
**Boende i mellersta Norrland mest trogna sin bank**

Boende i mellersta Norrland jämför räntan minst och ligger näst sist räknat i andel som förhandlar med den egna banken och med dess konkurrenter.

På frågan om vad som styrde valet av bank för bolån dominerar också den befintliga bankrelationen. För nästan tre av fyra var det befintliga bankvalet det tyngsta argumentet bakom valet av bank för bolån.

På motsatt sida av skalan finns bolåntagare i Stockholms län där endast drygt hälften valde bank för bolån främst för att de redan var kund i aktuell bank.

**Andel som valde bolån i respektive bank främst för att de redan var kund i samma bank**



SBAB!

# Vad händer om räntan stiger?

**Räntorna är historiskt låga idag, och har så varit under större delen av det senaste dryga decenniet. Bolåntagarna blir dock med jämna mellanrum varnade för att räntan normalt inte ligger på dagens nivå.**

### Merparten har stor buffert

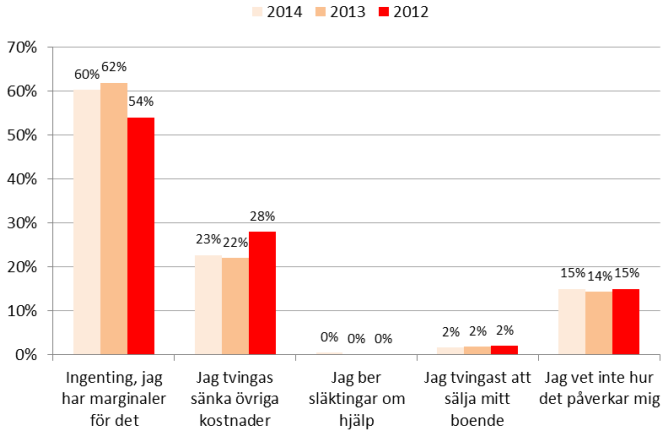
60 procent av svenskarna med bolån hävdar att de har så goda marginaler att övrig konsumtion inte påverkas om boräntan ökar med tre procent, ytterligare 15 procent är osäkra på effekten. Resterande 25 procent anser att de måste anpassa sin ekonomi, och en bråkdel av dessa menar att de sannolikt inte klarar av det och därför måste sälja sin bostad. Skillnaderna mellan åren är relativt små men 2012 innan räntorna börjat falla så bedömde bolåntagarna sig som något mer sårbara vilket är logiskt.

### Stora generationsskillnader

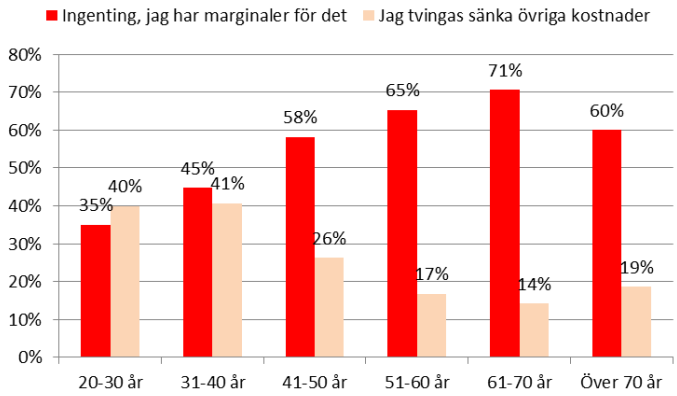
Marginalerna i ekonomin ser dock olika ut. Andelen som anser sig kunna hantera tre procent högre ränta utan störningar i ekonomin ökar för varje åldergrupp fram till pensionen. Bland de yngsta i 20-30 års ålder uppger bara hälften så många att de har så goda marginaler att de kan hantera tre procent högre boränta utan att de tvingas att strama åt genom att sänka övriga kostnader jämfört med de i åldern 61-70 år. De unga anser dock att det ändå är möjligt att dra ner på övrig konsumtion för att kompensera. Andelen som tror att de måste sälja sitt boende är mycket liten.

Den tydliga kopplingen mellan ålder och marginal för ränteökningar beror rimligen framförallt på att de äldre redan gjort en bostadskarriär och därför har ett stort eget kapital i bostaden och därmed mindre lån. På andra sidan av skalan finns de yngre som i många fall har debuterat på bostadsmarknaden under de senaste åren och fått acceptera en prisnivå långt över tidigare generationer.

**Vad gör du om din boränta stiger med tre procentenheter de närmaste åren (t.ex. från 3 till 6 procent)?**




**Vad gör du om din boränta stiger med tre procentenheter de närmaste åren (t.ex. från 3 till 6 procent)? Per åldersgrupp**



SBAB!

# Bolåntagarnas amorteringskultur

**Bolånen fortsätter att växa i Sverige vilket oroar vissa myndigheter. Ett problem uppges vara bristande amorteringskultur och striktare amorteringskrav kan komma att införas. Bo & Låna visar dock att amorteringskulturen ändå är relativt stark.**

## 69 procent amorterar på sitt bolån

Drygt två av tre bolåntagare amorterar på sina bolån 2014. Andelen har fallit något men skillnaden är för liten för att dra en tydlig slutsats.

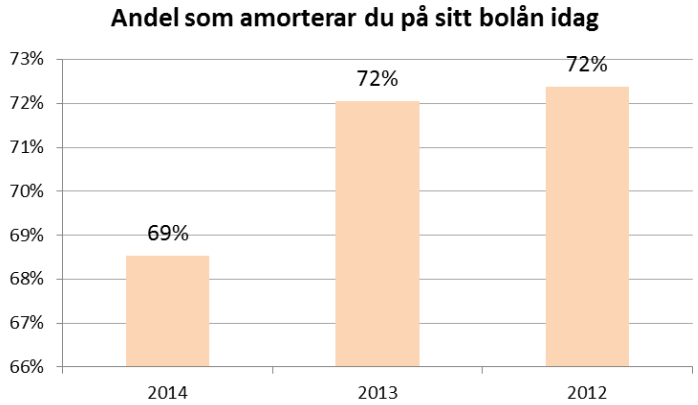
Av de som inte amorterar väljer den största andelen att spara själva istället och på det vis bygga upp en buffert. Nio procent tycker också att lånet är så litet att det är onödigt att amortera, detta argument används oftare bland äldre. 14 procent av de över 60 år anser att lånet är för litet för att vara meningsfullt att amortera vilket kan jämföras med de som är under 60 år där endast fem procent anser samma sak. Att spara själv eller att låta bli att amortera mycket små lån måste anses som rimliga förklaringar och därför inte utgöra ett hot mot den finansiella stabiliteten.

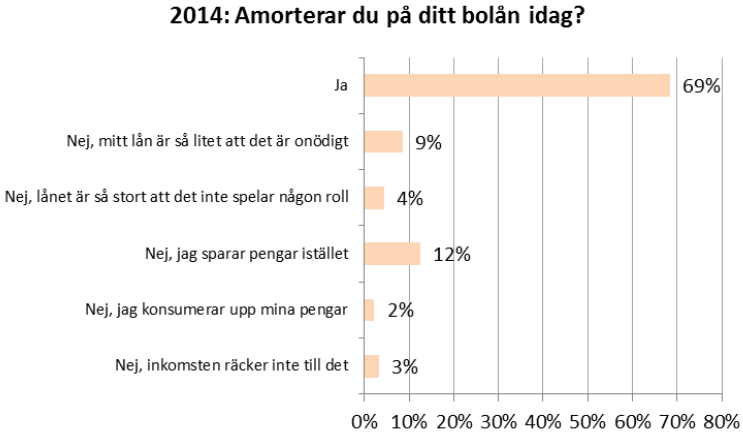
## Tio procent har ett riskbeteende

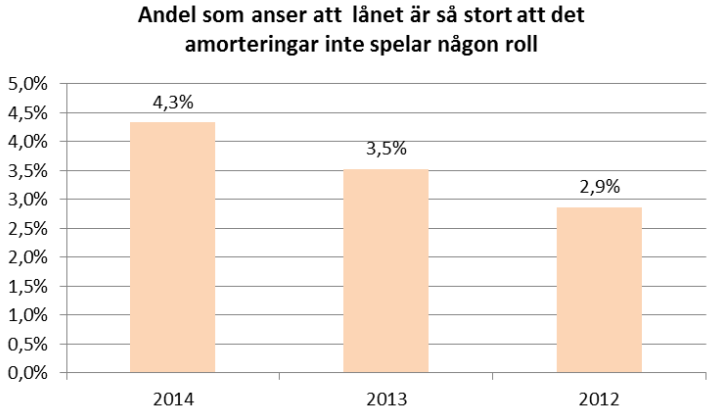
Var tionde amorterar inte eftersom de inte har råd, inte har lust eller helt enkelt tycker att lånet är så stort att det är meningslöst. Denna grupp är rimligen målet för ett eventuellt amorteringskrav, störst påverkan har det självfallet på de tre procent som hävdar att inkomsterna inte räcker till amorteringar. Det kan då till exempel röra sig om hushåll som fått se sina inkomster minska på grund av exempelvis arbetslöshet

## Bolånen så höga att amorteringar meningslösa anser fler

Med stigande priser bör andelen som anser att det är meningslöst att amortera eftersom lånet är för stort öka, det visar sig också vara fallet då 4,3 procent använder det argumentet idag mot 3,5 procent 2013 och 2,9 procent 2012.



SBAB!

# Bolåntagarnas oro över sina lån

**Bolåntagarnas samlade lån växer men räntan är fortfarande låg. Vad som händer på några års sikt är dock oklart och kan vara skäl för oroskänslor för många. Bo & Låna försöker därför mäta denna genom att ställa några frågor i ämnet.**

## Oron för lånen minskar

Merparten av de svenska bolåntagarna känner ingen oro över storleken på sina bolån.

En betydande minoritet på 27 procent känner dock ibland eller ofta oro. Eftersom merparten, framförallt de som varit länge på bostadsmarknaden, har relativt små bolån måste 27 procent anses som en ganska stor andel. Denna andel som känner oro har dock minskat under de senaste åren från 34 procent 2012 till dagens 27 procent.

Möjligen har oron minskat som effekt av att förväntad räntebana har justerats ner vid flera tillfällen under de senaste åren. Vilket innebär att fler känner att de inom en överskådlig framtid inte behöver känna oro. Hushållens sammanlagda belåning fortsätter dock att öka vilket inte bara borde oroa statsmakten utan även hushållen själva.

## Låneoron faller med åldern

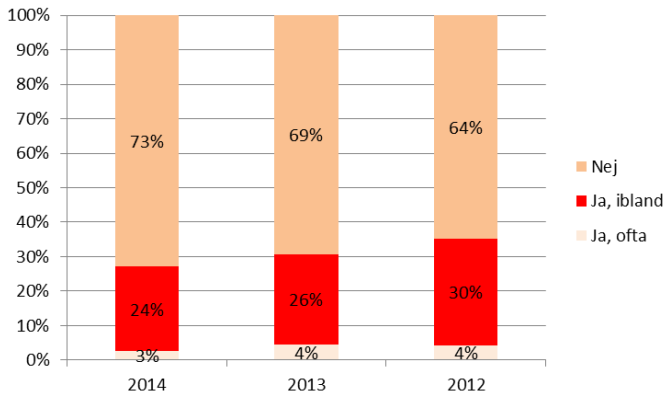
Med undantag för de över 70 år minskar oron för bostadslånens storlek för varje ålderklass, samtidigt som nästan varannan 20-30åring med bolån känner oro är endast var tionde 61-70 åring orolig för samma sak.

Att nivån stiger i 70-årsåldern efter att arbetslivet definitivt har avslutats beror möjligen på att de ekonomiska ramarna begränsats och de flesta därför måste sänka sina utgifter när de gått i pension.

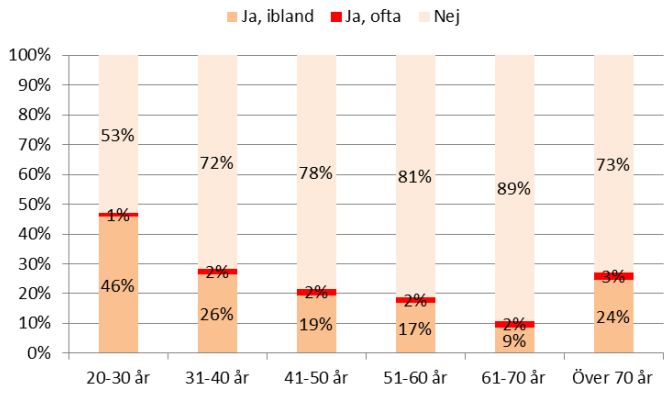
## Låneoro – en funktion av inkomst och bostadslånets storlek

När bolåntagare bedömer storleken på sina egna lån sätts dessa rimligen i relation till inkomsten. Utfallet på frågan om hur lånet ser i förhållande till inkomsten är därför identiskt hur bolåntagare känner oro över sina lån.

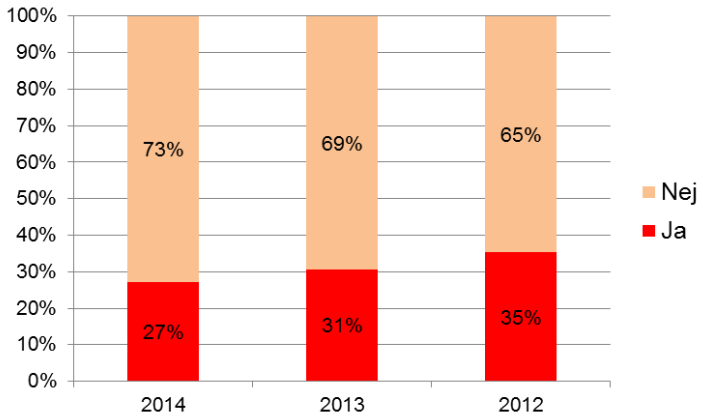
**Oroar du dig över storleken på dina lån?**




**2014: Oroar du dig över storleken på dina lån?**




**Tycker du att de lån du har (bostadslån och övriga lån tillsammans) är stora i förhållande till din inkomst?**



SBAB!

# Belåningsgraden – den egna och den långsiktigt lämpliga

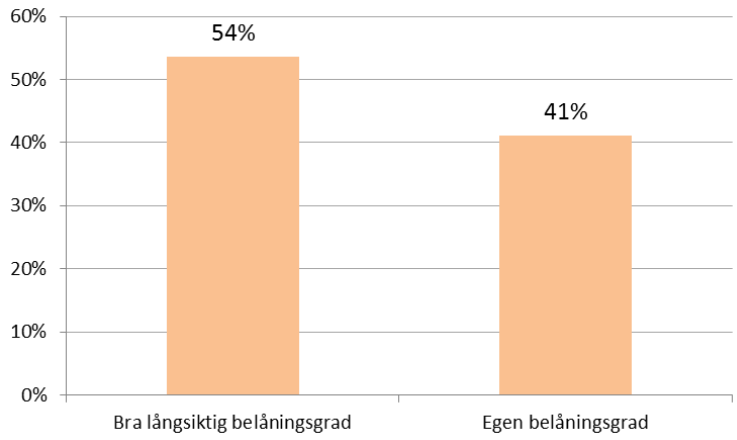
**Bostadslånet sätts inte bara i relation till låntagares inkomst utan också till värdet på bostaden. Det senare benämns som belåningsgraden och ändras om bostadens värde förändras eller om amorteringar sker.**

## Egen belåningsgrad under bra långsiktig nivå

Vi ställde frågan om hur stora bolån enkätdeltagarna hade i förhållande till uppskattat värde på bostaden. Resultatet visar att svenska bolåntagare bedömer att den egna belåningsgraden är 41 procent. I anslutning ställdes också frågan om vad som är en bra långsiktig belåningsgrad. I genomsnitt bedömdes denna vara 54 procent av bostadens värde. Den genomsnittliga belåningsgraden är alltså under den belåningsgrad som anses långsiktigt lämplig.

Eftersom den egna belåningsgraden i de flesta fall underskrider det som anses långsiktigt lämpligt bör det göra bolåntagarna mindre benägna att amortera sina bolån, inte minst då priserna fortsätter uppåt och bolånets relativa storlek faller automatiskt.

**Egen belåningsgrad och bra långsiktig belåningsgrad**



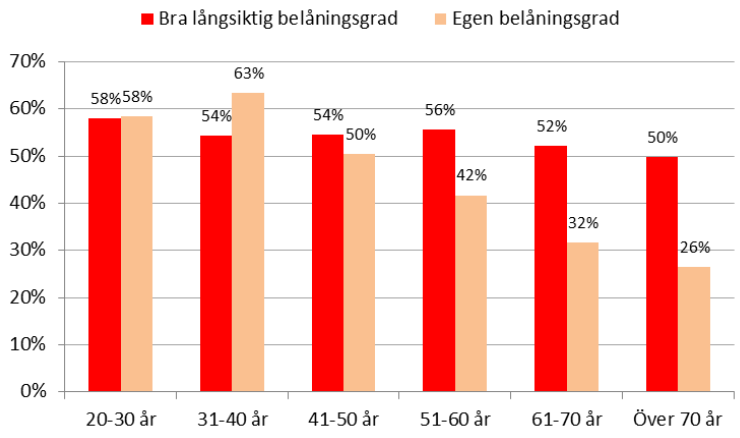

## Upp till 40 års ålder överskrider egen belåningsgrad den lämpliga nivån

Nivån på lämplig långsiktig belåningsgrad bedöms ganska lika i alla åldersgrupper och ligger på drygt 50 procent. Den egna belåningen faller dock med åldern, undantaget den näst yngsta åldersgruppen.

De enda åldersgrupperna som har en belåningsgrad som är över det som de själva i genomsnitt anser är långsiktigt hållbart är bolåntagare i åldern 20-40 år. Det betyder att motivationen att minska sina lån är låg från 40-årsåldern och uppåt.

Att många ändå amorterar måste därmed mer ses som ett alternativ till sparande och inte för att de känner att bolånen utgör någon fara för den egna ekonomin.

**Egen belåningsgrad och bedömd bra långsiktig belåningsgrad genomsnitt per åldersgrupp**



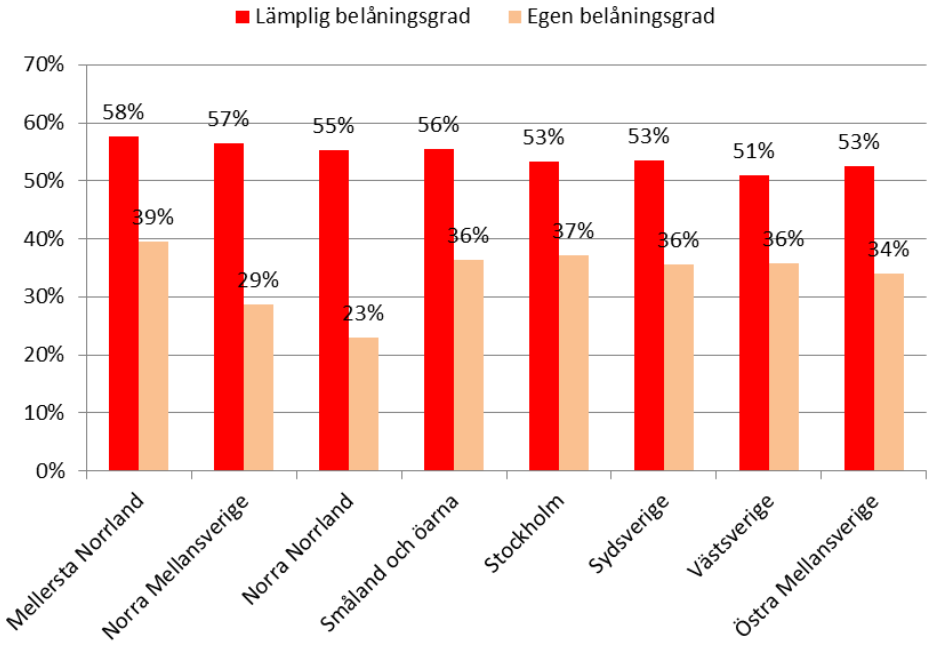
SBAB!

### Små regionala skillnader

De regionala skillnaderna i belåningsgrad är små och inställningen till lämplig belåningsgrad är relativt uniform. Det tydliggörs exempelvis av att den höga prisnivån i storstäderna inte innebär att acceptansen för högre långsiktig belåningsgrad är större eller att den egna belåningsgraden är anmärkningsvärt högre.

Belåningsgraden påverkas på två sätt genom storstädernas massiva prisökningar, dels tvingas många ta stora lån då kontantinsatser inte räcker lika långt och dels faller belåningsgraden snabbare för de som redan äger en bostad. Att bolåntagarna i Stockholm inte avviker nämnvärt i belåningsgrad visar att dessa båda effekterna till stor del spelar ut varandra.

**Egen belåningsgrad och bedömd bra långsiktig belåningsgrad genomsnitt per åldersgrupp**



SBAB!

# Utökas bolånen?

**Motsatsen till amorteringar är självfallet att utöka sina bolån. När belåningsgraden faller för att bostadspriserna ökar öppnas möjligheter för bolåntagare att öka på sina bolån. I Bo & Låna ställde vi frågor om detta.**

### Varannan har ökat på sitt bolån sedan 2009

I undersökningen ställde vi frågan om bolånet hade utvidgats, och i så fall till vad.

Lite drygt varannan bolåntagare har utökat sitt bolån under de senaste fem åren vilket måste anses vara en stor andel. Dessa väger också upp amorteringar som har gjorts och är därför en delförklaring till att svenskarnas bolån ökar trots att en tydlig majoritet av bolåntagarna amorterar.

### Utökade bolån vanligast i ålder 41-60 år

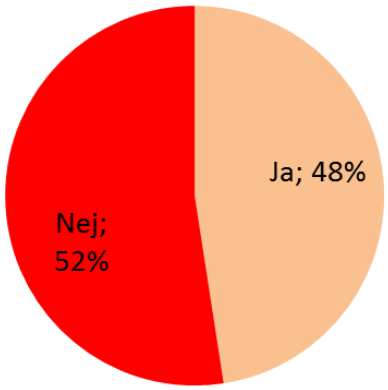
Flest som har utökat sina bolån är i åldern 41-60 år. I gruppen har merparten befunnit sig länge på bostadsmarknaden och har, vilket presenterats tidigare i undersökningen, bostadslån som i genomsnitt ligger under det som anses vara en långsiktigt bra belåningsgrad. Det är därför av lätt förståeliga skäl relativt enkelt att inför sig själv motivera en utökning av bostadslånet.

Att andelen faller i de äldre åldersgrupperna trots att den genomsnittliga belåningsgraden fortsätter att falla kan förklaras av att även inkomsterna faller. Gruppen över 70 år känner också större oro för sina bostadslån vilket bör vara hämmande när en utvidgning av lånet övervägs.

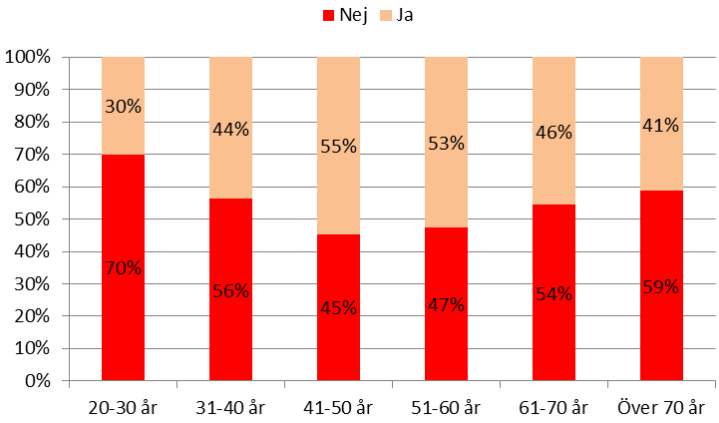
### De yngsta är minst benägna att utvidga bolånet

I åldergruppen 20-40 år har en relativt lägre andel utvidgat sina bostadslån under den senaste femårsperioden. Även detta kan förklaras av svaren på frågan om vad som är en bra belåningsgrad relativt den egna belåningsgraden. Bolåntagare upp till 40 års ålder anser där att deras belåningsgrad överskrider den långsiktigt lämpliga nivån. Det bör tjäna som motstånd när nya lån övervägs. I denna unga grupp finns det också en relativt större andel som är nya på bostadsmarknaden och då oftare har en belåningsgrad som ligger precis under bolånetaket vilket hindrar dem från att ta nya lån.

**Har du under de fem senaste åren utökat ditt bolån?**




**Har du under de fem senaste åren utökat ditt bolån?**



SBAB!

# Vilka syften utökas bolånen för?

**De som utökat sina bolån ombads också definiera vad de i huvudsak använt pengarna till. Det vill säga till vad har de 48 procent som utökat sina bolån under de senaste fem åren använt dessa pengar till.**

### Flest utökar sitt bolån för att renovera bostaden

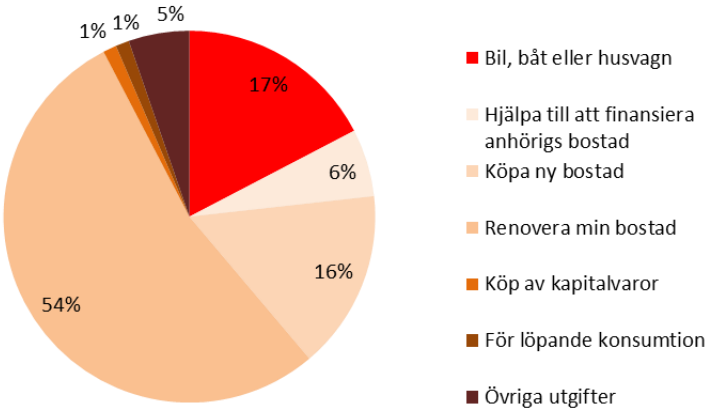
Det absolut vanligaste motivet bakom en utvidgning av bolånet är renoveringar av bostaden. Eftersom dessa även ökar värdet behöver det inte innebära att belåningsgraden i praktiken ökar vilket nog uppfattas som förmildrande. Inte desto mindre ökar ränteutgifterna vilket ökar bostadens löpande kostnader.

Hälften av alla utvidgningar av bolånet tas dock utifrån andra motiv, vanligast är att använda bostaden som säkerhet för att köpa bil, båt eller husvagn vilket är stora kostnadsposter som i de flesta hushåll endast överträffas av bostadsköp. Objekten är dock inte alls lika värdebeständiga vilket innebär att man bör ha en betydligt högre amorteringstakt för lån till bil, båt och husvagn.

Därefter följer 16 procent som utökat sina bolån för att köpa en ny bostad vilket i de flesta perspektiv liknar motiven bakom att renovera eller bygga ut sin bostad.

Det är också relativt vanligt att bostadslånen utvidgas för att hjälpa anhörig att finansiera en bostad. Även detta kan ges en djupare dimension genom att hänvisa till en annan fråga i undersökningen Bo & Låna 2014. Det gäller frågan om hur nykomlingar på bostadsmarknaden finansierar sina bostäder (se sid 19) och i vilken mån de inte klarar det utan hjälp. I spåren av finanskrisen och nya regleringar har andelen som inte helt på egen hand kan köpa en bostad ökat från cirka 30 procent under åren före finanskrisen till cirka 50 procent idag. För att hantera denna situation ökar självfallet förfrågningar till anhöriga om hjälp till kontantinsatsen. Finns det då utrymme för ytterligare lån i exempelvis föräldrarnas bostad så ligger den lösningen självfallet nära till hands. Saknas detta ökar dock barriären för de som vill ta sig in på bostadsmarknaden.

**Om du utökat ditt bolån under de senaste fem åren, vad har pengarna använts till?**



SBAB!

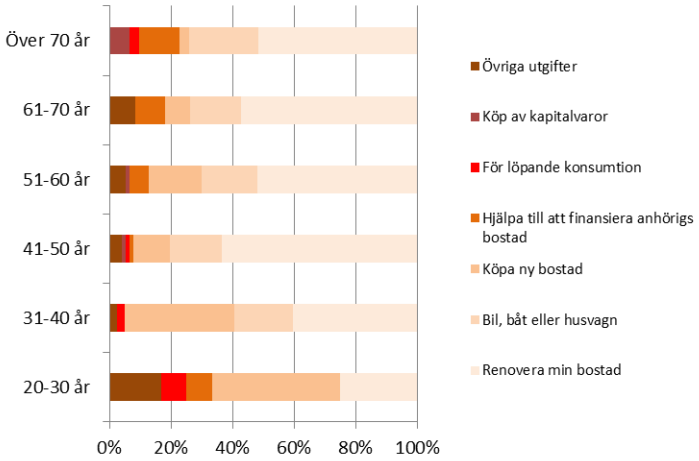
### Yngre köper dyrare bostad, övriga renoverar

Den stora generationsmässiga skillnaden är att när yngre utökar sina bostadslån handlar det relativt oftare om att de köper en ny bostad. Även om också renoveringar står för en stor andel bland de under 40 år är andelen som väljer att använda pengarna till renoveringar större i samtliga övriga åldersgrupper.

Andelen som oftast använder pengarna från det utökade bolånet till direkt bostadsanknutna investeringar, dvs. renoveringar eller bostadsköp, återfinns i åldern 31-50 år där cirka 75 procent går till dessa ändamål.

Bland de över 60 år är det vanligare att hjälpa sina anhöriga med bostadsfinansiering.

**Om du utökat ditt bolån under de senaste fem åren, vad har pengarna använts till?**



SBAB!

# Hur många behöver hjälp för att få teckna bolån, idag och förr?

**Möjligheterna att få låna pengar till bostadsköp har sett olika ut under årens lopp. För att ge en bild av hur det ser och har sett ut ställdes frågan om bolåntagaren på egen hand fick ta sitt lån eller om det krävdes hjälp från anhörig. Resultatet har jämförts utifrån när bostaden köptes.**

**Lika många behöver hjälp med att finansiera sin bostad idag som under 90-talskrisen.**

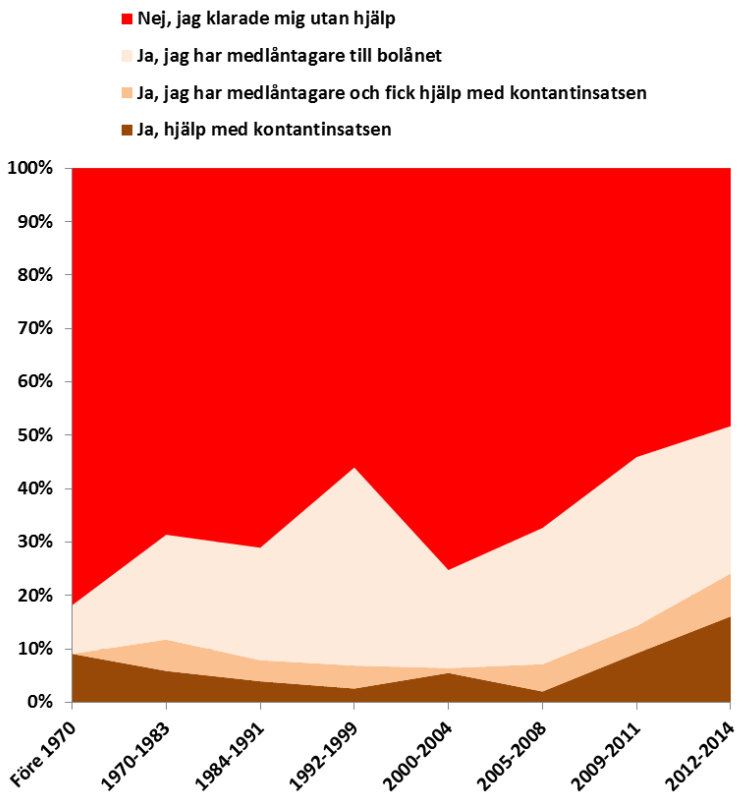
Varannan som köpt en bostad sedan 2009 klarade inte av att finanseria den genom egna medel eller med lån tagna enbart i eget namn. De fick därför ta hjälp av anhöriga. Det är lika många som fick ta hjälp under 90-talskrisen och dess efterdyningar åren 1992-1999.

Bostadsmarknaden slår nya rekord trots varningar om belåningsgrad och övervärderingar. Finanskrisen har, om man tittar ytligt på frågan, inte haft någon större effekt på den svenska bostadsmarknaden. Under ytan har dock en stor omvälvning skett som till och med överträffar 90-talskrisen. De uppstramade lånevillkoren med bl.a. bolånetak har inneburit att lika många idag måste få hjälp från sina anhöriga för att finansiera sin bostad som under åren efter 90-talskrisen då arbetslösheten mångfaldigades, bankkrisen exploderade och bostadspriserna föll brant.

Paradoxen är alltså att vi, trots att bankerna ställer krav som varannan bolåntagare inte klarar av, på egen hand har en bostadsmarknad som slår rekord. Sist situationen var lika kärv för bolåntagarna gick bostadsmarknaden brant utför.

Andelen som klarar av att finansiera sitt bostadsköp med egna medel eller med lån som tas enbart i eget namn har fallit markant efter finanskrisen 2008. Från cirka 70 procent till cirka 50 procent. Ur denna synvinkel ser situationen likadan ut nu som under åren efter 90-talskrisen

**Behövde du hjälp av någon för att kunna köpa din bostad?**




.

SBAB!

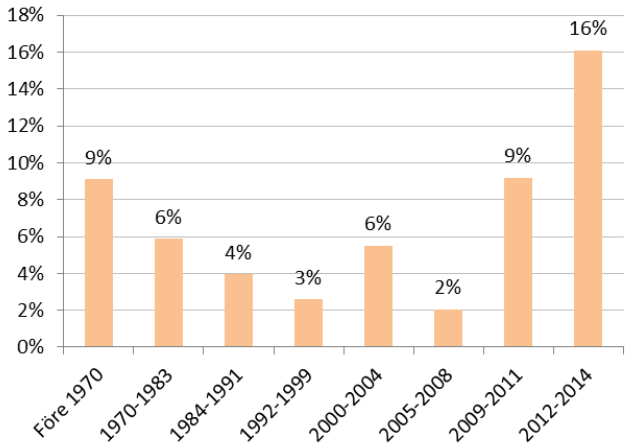
## Åtta gånger fler behöver hjälp med kontantinsats

Andelen som behöver hjälp för att få fram en kontantinsats har under de senaste åren ökat till en rekordnivå som tidigare inte har uppmätts. Under 90-talskrisen låg denna andel kvar relativt lågt vilket åtminstone delvis kan ha berott på att fastighetspriserna föll kraftigt under dessa år. Sedan åren före finanskrisen till idag har dock andelen som behöver hjälp med kontantinsatsen ökat från 2 procent 2005-2008 till 16 procent under perioden 2012-2014. Förklaringen är rimligen bolånetaket som minskar möjligheterna att låna till hela bostadens värde. Fortsatta prisökningar har också gjort att tröskeln för att ta sig in på bostadsmarknaden ökat ytterligare.

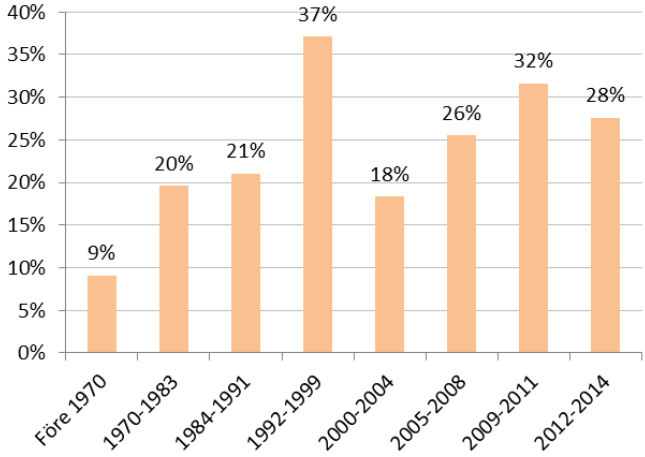
Andelen som behöver medlåntagare och hjälp med kontantinsatsen har samtidigt ökat från 5 till 8 procent, tittar man enskilt på andelen som behöver medlåntagare har den dock inte ökat lika tydligt.

Situationen var annorlunda på 90-talet när bankerna i krisens spår ökade kraven för utlåning. Nästan lika många behövde då hjälp för att finansiera sin bostad men då var medlåntagare den klart dominerande metoden, i dagens bostadsmarknad har det blivit vanligare att få hjälp direkt med kontantinsatsen.

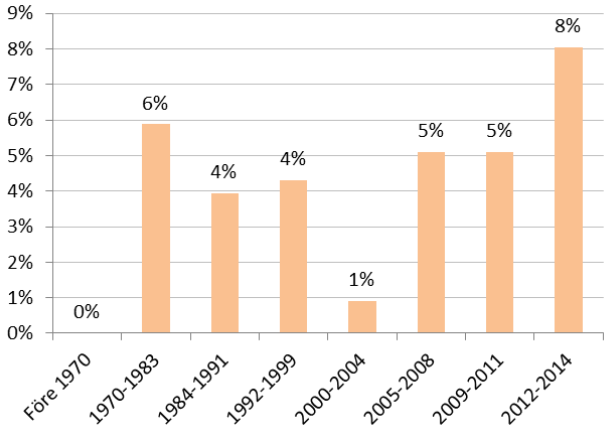
**Andel som behöver hjälp med kontantinsatsen vid tecknade av bostadslån under olika perioder**




**Andel som behöver hjälp genom en medlåntagare vid tecknade av bostadslån under olika perioder**




**Andel som behöver hjälp genom en medlåntagare och kontantinsats vid tecknade av bostadslån**



SBAB!

## Undersökningens uppläggning och metod

Undersökningen Bo & Låna har genomförts under perioden 8-15 maj 2014.

Frågorna har ställts via en webbenkät av Markör på uppdrag av SBAB.

1028 personer som äger sin bostad har svarat på enkäten. Personerna är i åldrarna 20-80 år. De som svarat utgör ett representativt urval ur befolkningen i avseende på kön, ålder och geografi.

Svaren är uppdelade på kön, åldersgrupper, åtta geografiska regioner samt efter huvudsaklig bank.

Enkäten består av totalt 23 frågor. Alla deltagare äger en bostad men bara de respondenter som uppgett att de har bostadslån har svarat på frågorna om ränteförhandling, banktjänster, amortering och belåningsgrad.

Bo & Låna är en publikation från SBAB. Rapporten har sammanställts av SBAB:s Ekonomiska Sekretariat. Ansvarig för brevet är Andreas Leifsson, tfn 070-788 99 45. Det har baserats på källor som Sekretariatet bedömer som tillförlitliga. Dokumentet är inte gjort för att utgöra det enda redskapet vid enskilda beslut om lån och investeringar. SBAB påtar sig inte något ansvar för direkt eller indirekt förlust till följd av beslut grundade på detta dokument.
Citera gärna Bo & Låna men ange alltid källa.

**SBAB Bank AB (publ)**
Besöksadress: Löjtnantsgatan 21 • Postadress: Box 27308 • 102 54 Stockholm
Tel 08-614 43 00 • Fax 08-611 46 00
Internet: www.sbab.se • E-post: headoffice@sbab.se • (Org.nr. 556253-7513)