

SBAB!

Bostadsköpet & tryggheten

- Budgivningen är det klart stressigaste momentet i ett bostadsköp
- Bostadsköpare söker främst råd hos anhöriga och sin bankkontakt, mäklarens råd anses inte trovärdiga
- Ränteförhandlingen vanligaste bryderiet för bolåntagare



Bostadsköpet & tryggheten

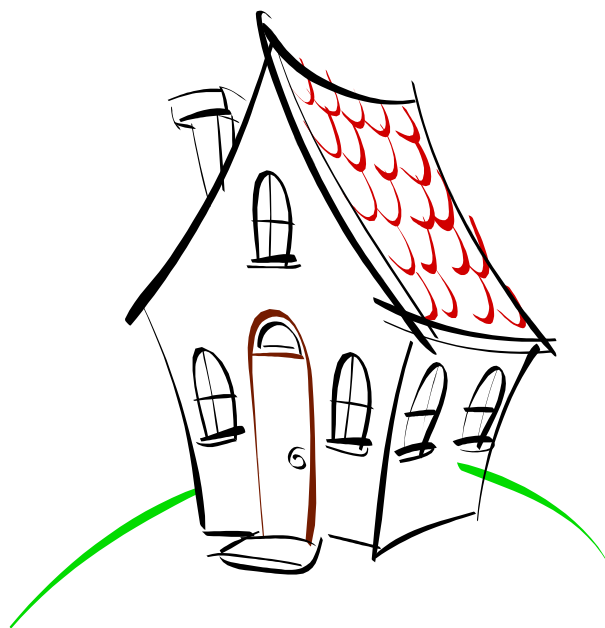
Bostadsköpet är ofta den viktigaste affären i livet, både sett till ekonomi och livskvalitet. Det är samtidigt ett komplicerat inköp där allt måste bli rätt eftersom konsekvenserna annars kan bli mycket långtgående. En bostadsköpare stöter på ett antal aktörer längs vägen som kan vara behjälpliga. Trovärdigheten hos dessa måste dock värderas från fall till fall då exempelvis lojalitet och kompetens kan ifrågasättas. I rapporten *Bostadsköpet & tryggheten* undersöker vi hur bostadsköparen uppfattar de olika momenten i köpet, hur väl man behärskar sin boendekonomi och vilka råd och rådgivare som efterfrågas.

Rapporten *Bostadsköpet & tryggheten* baseras på en undersökning som SBAB låtit Snabba svar genomföra 2-10 oktober 2014. I undersökningen har 1 170 personer i åldern 20-80 år som har eller har haft bolån svarat, några av frågorna i undersökningen ställdes även hösten 2012.

Bakgrund

Räntan är rekordlåg och insatserna ökar på bostadsmarknaden. Det är därför lätt att bli fartblind som köpare vilket kan bli ödesdigert på sikt. SBAB:s senaste Mäklarbarometer berättar om rekordhöga budgivning, sjunkande försäljningstider och snabbt stigande priser. Valueguard beskriver bostadsmarknaden hösten 2014 som hetare än på fem år. Bostadspriserna ökar i nästan hela landet och i Stockholms innerstad har samtliga stadsdelar passerat 70 000 kr per kvadratmeter enligt Mäklarstatistik. Samtidigt finns långt gångna planer för hur utvecklingen på bolåne- och bostadsmarknaden ska dämpas, exempelvis genom ökade krav på amorteringar. Mycket står alltså på spel och välinformerade bostadsköpare är rimligen en viktig komponent för att skapa en trygg bostadsmarknad – både ur mikro- och markoperspektiv.

Syftet med rapporten *Bostadsköpet & tryggheten* är att spegla köparens situation. Rapporten inleds med hur bostadsköpare upplever köpprocessen följt av hur de ser på den egna kompetensen som bostadsköpare. Därefter presenteras deras bedömning av trovärdigheten för de aktörer som kan hjälpa dem att besvara frågorna de känner osäkerhet kring. Slutligen visas hur de ser på bankens roll och hur aktiva de är gentemot sin bank när det kommer till bolånefrågor.



Budgivningen stressar mest

Budgivningen upplevs som det klart mest stressande momentet under ett bostadsköp, övriga delar av bostadsköpet tas med ett större lugn. Över hela linjen uppfattar kvinnor bostadsköpets olika delmoment som mer stressande än vad män gör.

Budgivningsmomentet uppfattas som ganska eller mycket stressande av 57 procent. Hela proceduren där spekulanter ställs mot varandra och där det bara finns en "segrare", som i gengäld måste överväga om köpeskillingen verkligen var rimlig kan sägas ha det mesta som kännetecknar en stressituation.

Förhandlingen som sedan sker med banken om ränta och bindningstid för bolånen upplever var tredje som stressande. Att ordna lånelöfte – den grundläggande förutsättningen för att alls kunna ge sig in i ett bostadsköp – anser endast 21 procent är stressande. Det betyder sannolikt att endast en minoritet känner att de riskerar ett avslag på låneansökningen.

Jämfört med 2012 är förändringarna små, faktorerna som berör konfrontation med andra spekulanter, budgivningar och visningar, har dock blivit en större stressfaktor medan samtliga övriga faktorer uppfattas som mindre pressande. Det kan vara en spegling av en i dagsläget ovanligt upptrissad bostadsmarknad, samtidigt som köparna i övrigt är något tryggare i praktikaliteterna kring ett bostadsköp.

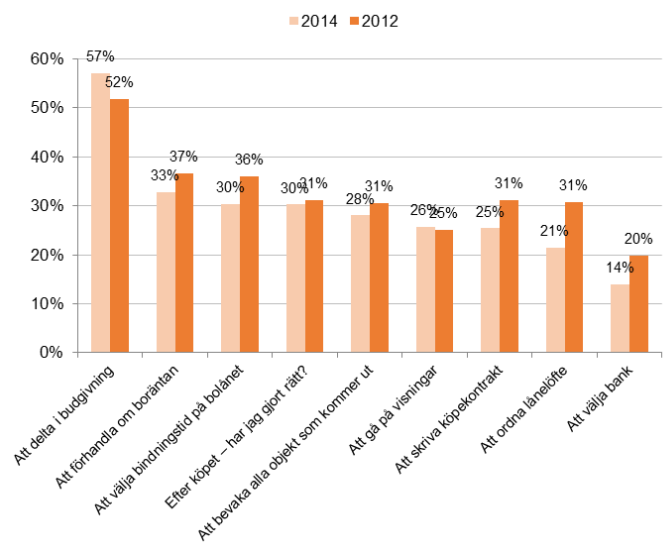
Kvinnor upplever större stress

Inom samtliga nio moment som undersöktes anger en större andel av kvinnorna att de upplever stress. Skillnaderna är dessutom påfallande stora, tydligast är de i faktorer som handlar om penningtransaktioner. Minst är skillnaden i de mer bostadsrelaterade frågorna om visningar och trygghet efter att köpet har ingåtts.

Kvinnor är alltså som grupp inte lika bekväma som männen med processen kring ett bostadsköp då de känner sig betydligt mer stressade av de olika delmomenten som måste passeras på vägen till drömbostaden. Kvinnornas osäkerhet behöver dock inte vara en nackdel då den också kan mana till högre noggrannhet vilket i slutändan kan ge ett bättre resultat.

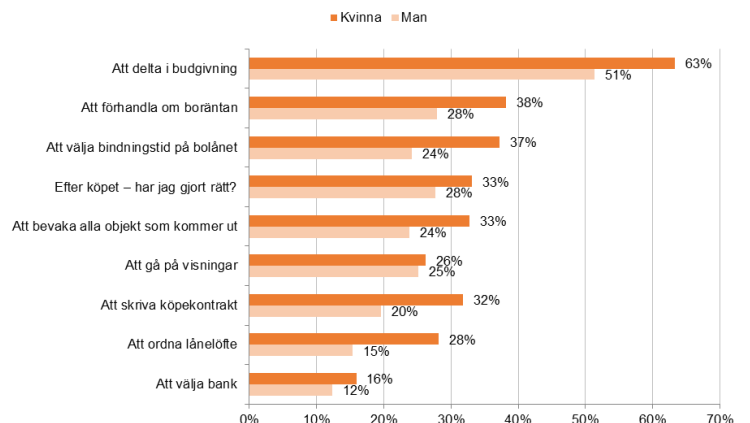
Hur stressande upplever du de olika stegen inför och under ett bostadsköp?

Andel som anger att det är ganska eller väldigt stressande



Hur stressande upplever du de olika stegen inför och under ett bostadsköp?

Andel som anger att det är ganska eller väldigt stressande



Nödvändig kunskap saknas hos bolåntagarna

Bostadsaffären är ofta det största köpet man gör i livet och med bostadsköpet följer i regel även ett upphandlande av bolån. Bolånets påverkan på privatekonomin är avgörande samtidigt som dess funktion och villkor är oklar för många bolåntagare. För att förstå detta tar en stor majoritet råd från olika aktörer, endast sju procent hävdar att de är så kunniga att de inte behöver fråga om råd.

Stor okunskap om viktiga detaljer

Trots vetgirighetens omfattning och den välspredda ödmjukheten att ta emot råd är okunskapen stor. Sämst kunskap anser sig bolåntagarna ha om villkoren som gäller för lösande eller flytt av bolån, 42 procent har liten eller ingen kunskap om detta. Betydligt färre, 32 procent, anser sig ha fullständig eller huvudsaklig kunskap i samma ämne. Därefter följer tre faktorer där drygt en tredjedel anser sig ha liten eller ingen kunskap, vilket ungefär motsvarar andelen som utger sig helt eller i huvudsak behärska frågorna. Resterande knappa tredjedel anser sig delvis ha kunskap i ämnena.

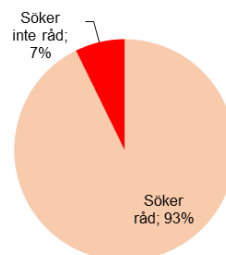
Kunskapen tilltar med åldern

Det finns också tydliga generationsskillnader där bolåntagare under 40 år är betydligt mindre insatta i bolånets villkor och funktion än de äldre. Den äldsta gruppen som består av 56-80-åringar utger sig ha bäst kunskap om samtliga ämnesområden. Jämförs de äldsta med de yngsta är andelen av de unga som upplever att de har liten eller ingen kunskap ungefär dubbelt så hög inom hälften av ämnena, inom de fem resterande är andelen okunniga bland de unga ungefär 50 procent högre.

Debuterande bolåntagare har med andra ord relativt låg kunskap om vad de ger sig in på, kunskapen växer dock med åren. Det är dock en farlig kombination med å ena sida bostadspriser som sätter ribban högt för nykomlingar och å andra sidan bristande kunskaper om bolån bland dessa.

Generellt sett bygger ett bra kundförhållande på att kunden är välinformerad om de villkor och förutsättningar som tjänsten säljs under. Att nästan varannan inte har kunskap om kostnaden för en framtida eventuell flytt av lån är därför ett problem som både skapar otrygghet och kan underminera förtroendet för bankerna.

Andel som söker goda råd inför och under ett bostadsköp



Andel av bolånekunderna som har liten eller ingen kunskap om respektive område



Andel av bolånekunderna som har liten eller ingen kunskap om respektive område



SBAB!

Goda råd söks hos anhöriga och bankkontakten

Ett bostadsköp är som bekant ofta den största affären man gör i livet, dessutom är det få som har stor erfarenhet av bostadsförvärv. Det leder till att 93 procent väljer att ta del av de råd, beskrivningar och bedömningar som erbjuds i samband med en bostadsaffär. Endast sju procent hävdar att de har all kunskap som krävs för att genomföra ett bostadsköp.

Den höga andelen som söker goda råd indikerar att bostadsköparna visar stor ödmjukhet inför processen. Förhoppningsvis är det också ett tecken på att förnuftiga ekonomiska överväganden dominerar när bostadsköpen genomförs så att risktagandet minimeras.

Anhöriga och bankkontakt i topp när bostadsköpare söker råd, mäklare och säljare i botten

Bostadsköparna svarar mycket tydligt att anhöriga och bankkontakten har högst trovärdighet i samband med bostadsköpet. Nästan två av tre litar helt eller i huvudsak på de råd och bedömningar som kommer från dessa källor. Den främsta kontakten i själva affären och vars syfte är att skapa trygghet för både säljare och köpare – dvs. mäklaren – litar endast var fjärde köpare på, vilket rimligen måste ses som ett problem. Lika anmärkningsvärt är att husbesiktigaren, vars avsikt är att vara ett opartiskt vittne, inte ligger i toppen av statistiken.

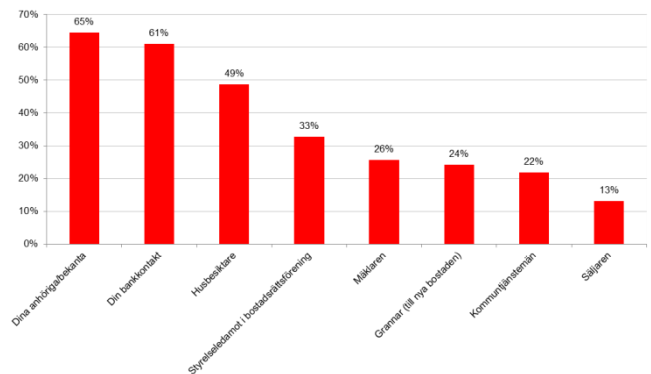
Andra förväntat opartiska aktörer som styrelseledamöter i bostadsrättsförening, grannar och kommundienstjänstemän ligger lågt i statistiken. Kommundienstjänstemän, som t.ex. kan ge information om kommunala planer och villkor i området där bostaden ligger, uppvisar näst lägst förtroendevärde, endast överträffat av den verkliga motparten i bostadsköpet – säljaren.

7 av 10 undviker gärna mäklaren

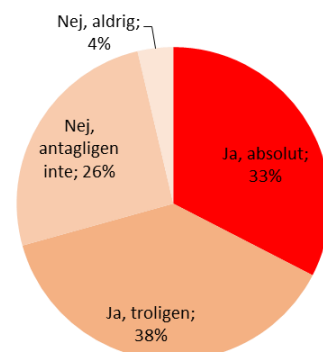
Ytterligare en indikation på den tveksamma attityden till mäklaren är att många anser sig helt kunna undvara tjänsten som erbjuds. Hela 71 procent av de tillfrågade bostadsköparna kan absolut eller troligen tänka sig att köpa eller sälja en bostad utan mäklare och då istället endast använda bankens service.

När du köper bostad, hur mycket litar du på nedanstående aktörer?

Andel som litar helt eller huvudsak på:



Skulle du kunna tänka dig att köpa eller sälja en bostad utan mäklare och endast använda bankens service för kontraktskrivande och penningtransaktion?



Råd inom juridik, flyttkalkyl och skatter viktigast för bostadsköpare

Undersökningen *Bostadsköpet & tryggheten* visar att bostadsköpare vill ha hjälp inom många områden, vilket självfallet speglar hur betydelsefullt och komplicerat ett bostadsköp är.

Som tidigare presenterats fäster bolåntagare störst tilltro till bankkontakten och de närmast anhöriga när de söker råd om bostadsköpet. Själva bolånet är dock endast en del av bankens funktion – även om det naturligtvis är den grundläggande komponenten – banken förväntas också kunna ge råd och agera bollplank inom andra områden.

Diagrammet till höger visar att rådgivning inom juridiska frågor toppar listan, drygt varannan anser att sådan är mycket eller extremt intressant. Högt hamnar även ekonomisk flyttkalkyl och skatterådgivning medan uppföljning och mjukare frågor intresserar färre. I mittfältet hamnar boendeekonomi och hustekniska frågor som i båda fallen är viktiga för att långsiktigt få bostadsköpet att fungera. I princip är dock samtliga variabler av intresse för en tillräckligt stor andel för att motivera att goda råd erbjuds för den som anser sig vara i behov av det.

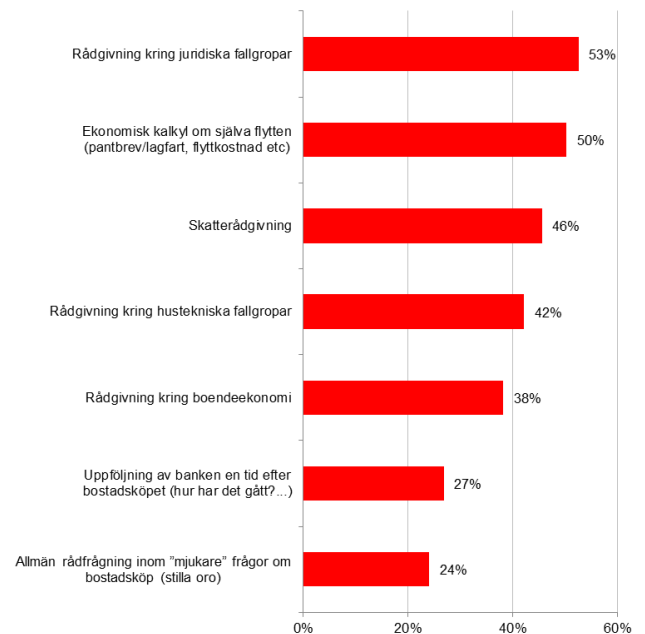
Kvinnor mer intresserade av att ta emot goda råd

Det finns en tydlig könsskillnad i synen på rådgivning i samband med en bostadsaffär. Kvinnor är nämligen över hela linjen betydligt mer intresserade av att ta emot dessa medan männen är mer avvisande. Resultatet liknar utfallet i frågan om hur stressande bostadsköpare uppfattar de olika delmomenten som måste passeras i affären. Sannolikt finns det ett samband mellan frågorna där kvinnor generellt blir mer stressade av bostadsköpet och därför är mer intresserade av att ta emot goda råd.

Störst är skillnaden inom det breda ämnet boendeekonomi, nästan varannan kvinna mot bara knappt var tredje man anser att det är mycket eller extremt intressant att få rådgivning inom området.

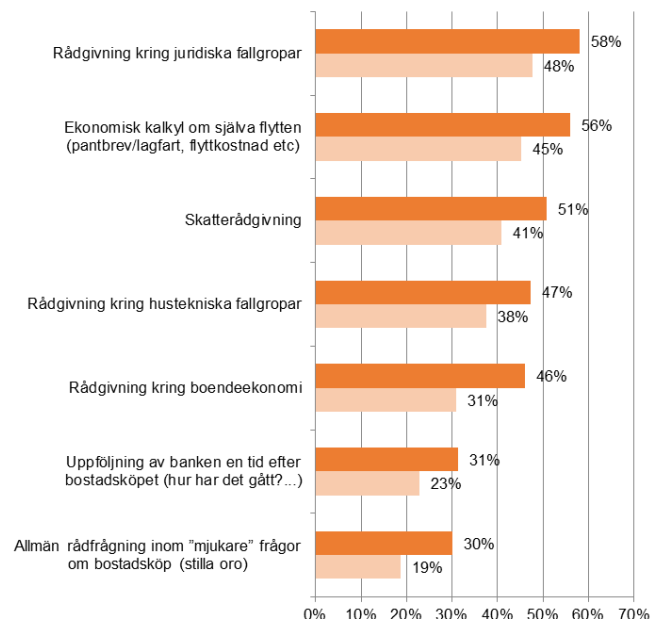
Utöver själva lånet, vad vill du ha hjälp med från bankens sida vid en bostadsaffär?

Andel som anser att rådgivning inom resp. område är mycket eller extremt intressant



Utöver själva lånet, vad vill du ha hjälp med från bankens sida vid en bostadsaffär?

Andel som anser att rådgivning inom resp. område är mycket eller extremt intressant



Fler överväger omförhandling av boränta och ökad amortering

Idag överväger var fjärde bolåntagare att omförhandla sin ränta eller öka sin amortering inom en snar framtid. Jämfört med 2012 har bolåntagarnas engagemang ökat tydligt, totalt anser idag en knapp majoritet på 51 procent att det finns minst en bolånerelaterad faktor som de bör ta tag i snarast, resterande sitter lugnt i båten då de för tillfället är nöjda med upplägget på sitt bolån.

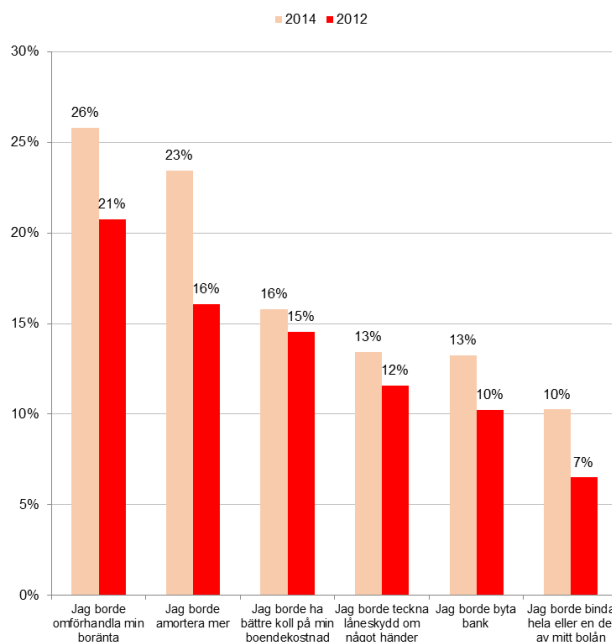
Omförhandling av boränta känner 26 procent av bolåntagarna att de borde ta tag i. Ökad amortering är också något som många överväger – oberoende av om det blir utökade amorteringskrav eller inte. Minst angeläget är bindningen av bolån, vilket är uppseendeväckande då räntebindingstider i praktiken har mycket stor påverkan på privatekonomin. Möjligen kan det förklaras av att den korta tremånadersräntan på senare år har kommit att bli allt mer populär och därför blivit ett standardval, vilket SBAB:s månatliga rapport om kundernas bindingstider har påvisat.

Jämfört med 2012 har bolåntagarna blivit mer engagerade vilket bevisas av att samtliga faktorer har blivit mer angelägna att ta tag i. Störst är ökningen för amortering vilket nog kan förklaras med att ämnet är mer diskuterat idag än för två år sedan.

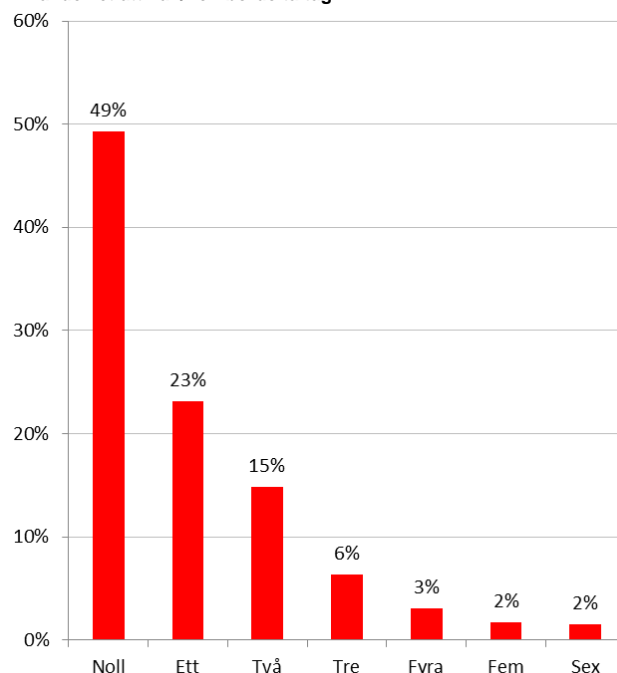
Varannan behöver ändra något i sitt bolån

49 procent av bolåntagarna anser att det inte finns något som de idag bör ta tag i som gäller deras bolån. Resterande 51 procent hävdar att det finns minst en sak som de i dagsläget bör åtgärda. Det är dock endast en bråkdel som har en lång lista som väntar utan det handlar i regel om en eller två faktorer.

Finns det något kopplat till din bostad och ekonomi som du vet att du borde ta tag i?



Antal områden* kopplat till din bostad och ekonomi som svarande vet att han/hon borde ta tag i?



*Samma sex områden som finns med i föregående diagram.



För mer information om rapporten, vänligen kontakta:

Karin Hellgren, Presschef SBAB

Telefon: 070 - 668 38 24

Epost: karin.hellgren@sbab.se

Andreas Leifsson, Analytiker SBAB

Telefon: 070 - 788 99 45

Epost: andreas.leifsson@sbab.se

Om undersökningen

Bostadsköpet & tryggheten baseras på en enkätundersökning SBAB låtit Snabba svar genomföra 2-10 oktober 2014. I undersökningen har 1 170 personer i åldern 20-80 år som har eller har haft bolån svarat, samma frågor ställdes hösten 2012

"Bostadsköpet & tryggheten" är en publikation från SBAB. "Bostadsköpet & Tryggheten" har sammanställts av SBABs Ekonomiska Sekretariat. Ansvarig för brevet är Andreas Leifsson, telefon 070-788 99 45. Rapporten 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 rapporten 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)