

Mars nr 5 2010 mäklarinsikt

Sveriges största undersökning om bostadsmarknaden/02, Slutsatser/03, Påverkan/04, Utbud och efterfrågan-småhus/05, Bostadsrättsmarknaden/07, Försäljningstid/08, Special - Trädgård- och balkongtrender/09, Fritidshus/11, Så gjorde vi undersökningen/13, Om Mäklarinsikt/15

mäklar- insikt Mars 10

Stillastående priser
från mars till maj

Stor tomt och
påkostad trädgård

Fritidshus vid vattnet

5



Mäklarsamfundet presenterar:

Mäklarinsikt

Sveriges största rikstäckande undersökning om bostadsmarknaden

CLAUDIA WÖRMANN
ANALYSANSVARIG



- Mäklarinsikt är Sveriges största rikstäckande undersökning om bostadsmarknaden.

- Undersökningen är unik i sitt slag då den speglar ett stort antal uppfattningar i hela landet, vid köp- och säljögnblicket. Den kan också brytas ner i mindre grupper.

- I undersökningen bedömer Mäklarsamfundets 4000 medlemmar den svenska bostadsmarknaden utifrån sin lokala marknad.

Hej,

Välkommen till Mäklarinsikt nummer 5. Årets kalla och ihållande vinter tillsammans med osäkerheten om konjunkturen och om räntan har på många delmarknader lett till en ovanligt liten aktivitet. Det märks tydligt på småhusmarknaden att det varit en högst vintrig vinter. Fastighetsmäklarna bedömer ökad aktivitet men stillastående priser. Fritidshusmarknaden kommer traditionellt igång när våren kommer och i år ser det i skrivande stund ut att bli en sen vår i stora delar av landet. Vi försöker väcka våren och vårkänslorna till liv i Mäklarinsikt nummer 5 och har med ett stort avsnitt om fritidshus och tomttrender.

Den här gången besvarades Mäklarinsikt av 1993 fastighetsmäklare. Sveriges bostadsmarknad är inte en enda utan många olika, vilket också framkommer i svaren. Även om det finns en samstämmighet i bedömningarna så framträder många avvikelser mellan länen.

Varje fastighetsmäklare har i genomsnitt tre visningar per vecka, på dessa visningar kommer han eller hon i kontakt med 10 kunder per visning. Det ger 30 kundkontakter per vecka och fastighetsmäklare. Jag drar bort 8 veckor per år, detta är en ren uppskattning, jag tror att de flesta mäklare har kortare semester än så, bedömt på lite mer stillsamma perioder. I genomsnitt kan man räkna med att varje fastighetsmäklare har 1320 kundkontakter per år med köpare och säljare, och även med många telefonkontakter.

Bedömningarna i Mäklarinsikt 5 baseras på 1993 fastighetsmäklares drygt 2,6 miljoner kundmöten. Mäklarinsikt ÄR Sveriges största undersökning om bostadsmarknaden. Är den klassiska röda stugan fortfarande eftertraktad och vad ser fastighetsmäklarna för trender när det kommer till tomt och trädgård? Ett fritidshus nära vattnet och utan renoveringsbehov ger ett stort köpintresse. Stugan som ligger nära närmaste granne eller som är i behov av renovering är inte lika efterfrågad. Här är fastighetsmäklare i hela Sverige helt eniga. Vi kan därmed luta oss mot att de slutsatser vi drar i Mäklarinsikt kommer merparten av aktörerna på bostadsmarknaden att känna igen sig i - köpare, säljare, fastighetsmäklare och andra.

Mäklarinsikt är en webbaserad undersökning, 1993 av Mäklarsamfundets 4000 medlemmar har svarat, vilket ger en svarsfrekvens på 47 procent. Våra medlemmar gör bedömningar utifrån bostadsrätt, småhus respektive fritidshus separat. I Mäklarinsikt bedömer fastighetsmäklarna utvecklingen för de kommande tre månaderna. Riksrapporten och länsrapporterna finns att ladda ned på vår hemsida www.maklarsamfundet.se För mer information om metod, fältperiod bortfallsanalys med mera se sid 15 i denna Riksrapport. Mäklarinsikt genomförs fyra gånger per år.

Med vänlig hälsning

Claudia Wörmann

Analysansvarig Mäklarsamfundet

slutsatser

Fastighetsmäklarnas bedömning av bostadsmarknaden

- 1. Räntan står i fokus idag**

Ska den höjas? Och i så fall när? De två frågorna påverkar bostadsmarknaden och är en diskussion som förs både i media och runt köksborden i de svenska hemmen. Den offentliga diskussionen leder till en mycket stor medvetenhet om att den rekordlåga räntan inte varar för evigt. Den låga räntan leder på en normal marknad till ökad rörlighet, de människor som funderat på att flytta realisera lättare sitt beslut. Det som för närvarande krockar med rörligheten är det lilla utbudet som av landets fastighetsmäklare bedöms påverka bostadsmarknaden näst mest efter räntan. En normal flyttprocess startar med att en säljare ser sig om efter nästa boende. Saknas det avvaktar man med sin egen försäljning. Bristen på flyttalternativ för dem som ska sälja leder till färre bostäder till salu.
- 2. Antalet småhus till salu blir fler och köpintresset ökar kommande tre månader**

Bedömningen ökat köpintresse står för den största förändringen mellan Mäklarinsikt 4, bedömningsperiod december till och med februari och 5 med bedömningsperiod mars till och med maj. Idag bedömer 53 procent av landets fastighetsmäklare att köpintresset kommer att öka. Vid förra mätningen delades den uppfattningen bara av 30 procent. En ökning med 23 procent alltså. Det lilla utbudet som präglat marknaden har lett till ett uppdämt behov. De tre bedömningsmånaderna mars, april och maj är traditionellt en av högsäsongerna på bostadsmarknaden.
- 3. Stillastående priser kommande tre månader**

Den samlade bedömningen bland landets fastighetsmäklare är att priset på ett småhus kommer att vara oförändrat kommande tre månader. 64 % av fastighetsmäklarna i landet bedömer stillastående bostadsrättspriser mellan mars till och med maj.
- 4. Efterfrågan på fritidshus ökar ju närmare vattnet det ligger.**

Huset vid vattnet ligger högst upp på önskelistan, oavsett region. Efterfrågan ökar mest på fritidshus med indraget vatten, gärna med permanentstandard och om huset ligger vid vatten. Vi vill inte längre pumpa vatten från egen brunn. Den tiden är förbi. Att ha ett fritidshus med permanent standard handlar inte bara om bekvämlighet, det borgar också för att säsongen i fritidshuset blir längre. Vi vill vara ensamma om vår idyll. Fastighetsmäklarna i vår undersökning bedömer att fritidshus som ligger nära närmaste granne inte står så högt i kurs. Vi vill inte heller ägna semestern åt att renovera, fritidshuset i skogen är det heller inte så stor efterfrågan på för närvarande. Sammanfattningsvis: vi älskar inte våra fritidshus förbehållslöst – vi ställer krav.

påverkan

Låg ränta och litet utbud ger stor påverkan på bostadsmarknaden

Räntan fortsätter att vara den faktor som påverkar bostadsmarknaden mest. Följt av ett ovanligt litet utbud. På tredje plats kommer mediernas rapportering. Och först på fjärde plats hamnar arbetsmarknaden som påverkansfaktor på bostadsmarknaden i riket som helhet.

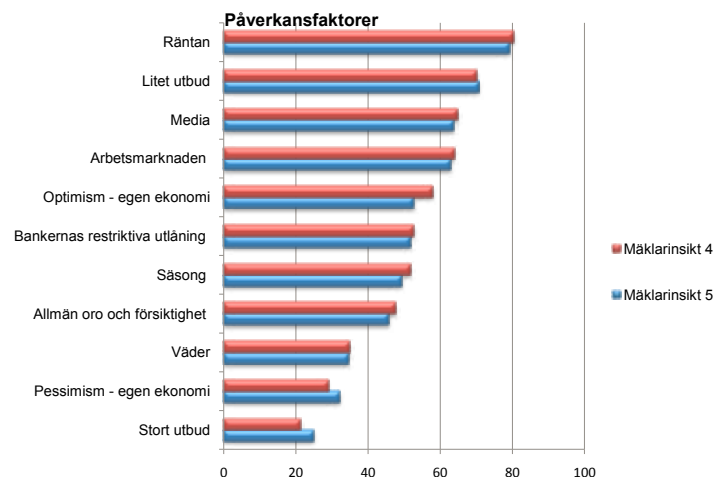
Räntan står i fokus idag. Ska den höjas? och i så fall när? Diskussionen om räntan både i hemmen och i medierna leder till en mycket stor medvetenhet om att den rekordlåga räntan inte varar för evigt. Den låga räntan leder på en normal marknad till ökad rörlighet. De människor som funderat på att flytta realiserar lättare sitt beslut. Det som för närvarande krockar med rörligheten är det lilla utbudet, som av landets fastighetsmäklare bedöms påverka bostadsmarknaden näst mest efter räntan. En normal flyttprocess startar med att en presumtiv säljare ser sig om efter nästa boende, finns inte de så avvaktar man med sin egen försäljning. Bristen på flyttalternativ för dem som ska sälja leder till att ännu färre bostäder blir till salu.

Den allmänna oron och försiktigheten bedöms ha minskat sin påverkan på bostadsmarknaden sedan Mäklarinsikt nummer 4, december 2009. Samma tendens noteras för pessimismen om den egna ekonomin. Signalerna om vart konjunkturen är på väg är inte samstämmiga. Trots att ingen egentligen vet vart Sverige befinner sig i lågkonjunkturen, fortsatt ned eller på väg upp - vittnar den ökade optimismen om att fler hushåll tror att det ska bli bättre. En ökad optimism kan infinna sig när ett företag reviderar sina uppsägningssiffror, och den egna situationen blivit mer överblickbar.

Regionala avvikelser

Vissa län avviker från den allmänna bedömningen. I Västmanlands län är arbetsmarknaden den faktor som bedöms påverka bostadsmarknaden mest. Länet är ett industrilän och har drabbats av många varsel. Likaså kan besked om en ljusare arbetsmarknad med reviderade varsel och lägre arbetslöshets-tal påverka bostadsmarknaden positivt. Fastighetsmäklare i Blekinge och Jönköping gör här en likartad bedömning. Vissa län och framför allt kommuner är sårbarare än andra, varsel och nedskärningar drabbar hårdare på orter som kanske är koncentrerade till en eller ett par näringar och arbetsgivare. I Västernorrland bedömer fastighetsmäklarna att säsongen hamnar i topp som påverkansfaktor på bostadsmarknaden lokalt. I Norrbottens län bedöms ränta och säsong påverka lika mycket.

Fastighetsmäklare på Gotland gör en likartad bedömning som sina kollegor i Västernorrland. Marknaden på Gotland påverkas av vintern genom att det flöde av spekulanter som kommer från fastlandet uteblir eller i alla fall blir färre. När solen tinar upp människor och natur, återkommer intressenterna från fastlandet till ön.



I storstadslänen, Skåne, Stockholm och Västra Götland gör fastighetsmäklare en samstämmig bedömning. Räntan är det som påverkar mest följt av litet utbud, media och arbetsmarknaden. I Skåne län bedöms det lilla utbudet påverka något mindre än i övriga storstads-län. Starkast bedömning att det lilla utbudet påverkar gör fastighetsmäklarna i Stockholms län. Stockholm avviker också gentemot övriga genom att bedöma att arbetsmarknaden inte påverkar deras bostadsmarknad så mycket som i övriga län. I Stockholms län sker flest transaktioner på bostadsmarknaden. Förändringar i form av exempelvis ett litet utbud ger större effekter på en marknad som är så aktiv, bostadsmarknaden i Stockholm är mer känslig för förändringar i exempelvis utbud. Arbetsmarknaden i Stockholm med omnejd är tämligen stabil och framför allt mångsidig.

småhus

Ökat utbud och efterfrågan från mars till maj

Utbud

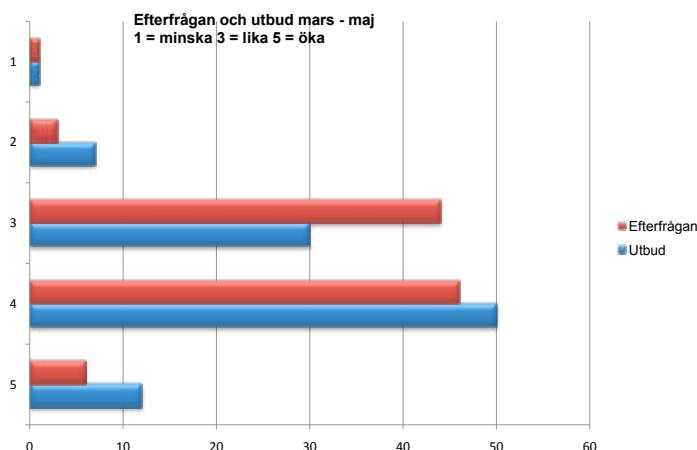
62 procent av landets fastighetsmäklare bedömer att det blir fler småhus till salu kommande månader, det vill säga från och med mars till och med maj 2010. Skillnaden i bedömning mellan Mäklarinsikt 4 och 5 är markant. Drygt 30 procent fler bedömer den här gången att antalet småhus till salu kommer att bli fler. Den sammanfattande bedömningen bland landets fastighetsmäklare är att småhusmarknaden tar fart igen och fler hus kommer ut till försäljning, bedömningen är utpräglad och ökningen markant. Bedömningen ska ses mot bakgrund av ett ovanligt litet utbud samt säsong. Bedömningen ökat köpintresse står även för den största förändringen mellan Mäklarinsikt 4 och 5. Idag är det 53 procent av landets fastighetsmäklare som bedömer att köpintresset kommer att öka. Vid förra mätningen delades den uppfattningen av 30 procent. En ökning med 23 procent.

Regionala avvikelser

Fastighetsmäklare på Gotland och i Stockholm gör en starkare bedömning än övriga på att antalet småhus till salu kommer att bli fler under mars till och med maj. Bedömningarna ska ses mot bakgrund av ett litet utbud. Som nu bedöms bli mer normalt. Årets kalla och ihållande vinter tillsammans med osäkerheten om konjunkturen och om räntan har på många delmarknader lett till en ovanligt liten aktivitet. På Gotland går marknaden markant ned under vintern och ger ökad aktivitet när spekulanterna på våren återkommer till deras marknad. I Stockholm har obalansen mellan utbud och efterfrågan varit extra kännbar, bedömningen ökat köpintresse beror på ett uppdämt behov. Det märks tydligt på småhusmarknaden när det varit en vintrig vinter, marknaden kommer igång senare. Det är inte samma sak på bostadsrättsmarknaden som "tuffar på" oavsett hur mycket snö det är. Det är lättare både att visa och gå på visning av en bostadsrätt när snön ligger djup. Medan en villavisning innehåller fler utomhusdetaljer.

Efterfrågan

53 procent av landets fastighetsmäklare bedömer att köpintresset för småhus kommer att öka i mars till och med maj. Bedömningarna följer den normala säsongen på småhusmarknaden och bedömningarna görs i en marknad som på många håll är präglad av ett litet utbud. Det finns därmed ett uppdämt köpintresse för småhus på många delmarknader. Utbudet, det vill säga säljarna har varit få, men köparna finns och har funnits där. Det har varit konkurrens om de småhus som varit ute på marknaden.



Regionala avvikelser

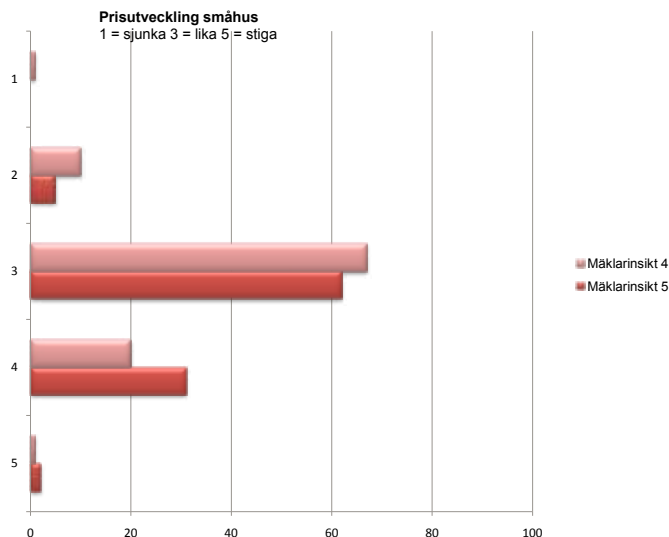
Fastighetsmäklare i Västerbottens län avviker från övriga genom att göra en starkare bedömning på punkten att köpintresset för småhus ökar kommande tre månader. Bedömningarna ska ses mot bakgrund av säsongsmässiga variationer, som är extra tydliga i norra Sverige, och fastighetsmäklare går från en bedömningspunkt med ovanligt litet utbud av småhus till salu. Reviderade arbetslöshetssiffror kan leda till en ökad optimism på den lokala bostadsmarknaden, som i sin tur leder till ett ökat köpintresse. En avvikande bedömning görs av fastighetsmäklare i Kronobergs län som gör en svagare bedömning på både utbud och efterfrågan.

småhus

Inget prisfall i sikte kommande tre månader

Den samlade bedömningen bland landets fastighetsmäklare är att priset på ett småhus kommer att vara oförändrat de kommande tre månaderna. Jämfört med förra mätningen noteras en liten nedgång på fem procent i bedömningen. Då delades bedömningen oförändrade priser av 67 procent. Nu är det 62 procent som gör bedömningen oförändrade priser på småhus. Totalt är det 33 procent av samtliga fastighetsmäklare i landet som gör bedömningen stigande småhuspriser de kommande tre månaderna. Bedömningen stigande priser på småhus står för den största ökningen mellan Mäklarinsikt nummer 4 och 5. I Mäklarinsikt nummer 4 var det endast 21 procent som trodde på stigande priser jämfört med 33 procent i senaste undersökningen.

Den här gången är det också 50 procent färre som gör bedömningen att priserna kommer att sjunka på småhus. Nu är det bara 5 procent som tror på det alternativet. I Mäklarinsikt nummer 4, med bedömningsperiod december till och med februari, var det 11 procent som angav sjunkande priser i sina svar. Den något mer positiva bedömningen om stigande priser hör samman med säsongen och med ökad aktivitet, vilket är normalt för årstiden. När trädgårdarna vaknar till liv igen efter kyla och frost och ljuset kommer tillbaka återkommer även lusten och orken att förändra sitt boende. De förändringar som skett på arbetsmarknaden lokalt har också på många delmarknader blivit mer överblickbara, vilket ingjuter en större optimism.



Regionala avvikelser

Kronobergs län utmärker sig genom att göra en mycket starkare bedömning i sina svar på alternativet oförändrade småhuspriser de kommande tre månaderna, än den samlade bedömningen på riksnivå. Västerbottens län avviker på ett anorlunda sätt. Där fördelar sig fastighetsmäklarnas bedömning lika mellan oförändrade och stigande priser, exakt 48 procent tror på vardera. Sannantaget slår bedömningen stigande priser igenom i Västerbottens län. Bostadsmarknaden i ett län som exempelvis Västerbotten är inte homogen, utan består av olika delmarknader. Marknaden, sett till både rörlighet, in- och utflyttning och prisläge, är väsensskilda från varandra om du är verksam i Skellefteå och Umeå eller i någon av de andra kommunerna i Västerbottens län. Förutsättningarna är väldigt varierande. Därför varierar också svaren. Även på Gotland och i Norrbottens län bedöms priset på småhus öka mer än i riket i övrigt.



bostadsrätter

Fler till salu och ökat köpintresse

51 procent av fastighetsmäklarna bedömer att antalet bostadsrätter till salu kommer att bli fler de kommande tre månaderna. Bedömningen ökat antal bostadsrätter till salu kommande tre månader ska ses mot bakgrund av att bostadsrättsmarknaden, precis som småhusmarknaden präglats av ett ovanligt litet utbud.

54 procent av landets fastighetsmäklare gör bedömningen att köpintresset på bostadsrättsmarknaden kommer att vara lika. Idag görs bedömningen ökat köpintresse av 41 procent, vid förra delades den bedömningen av 28 procent av fastighetsmäklarna.

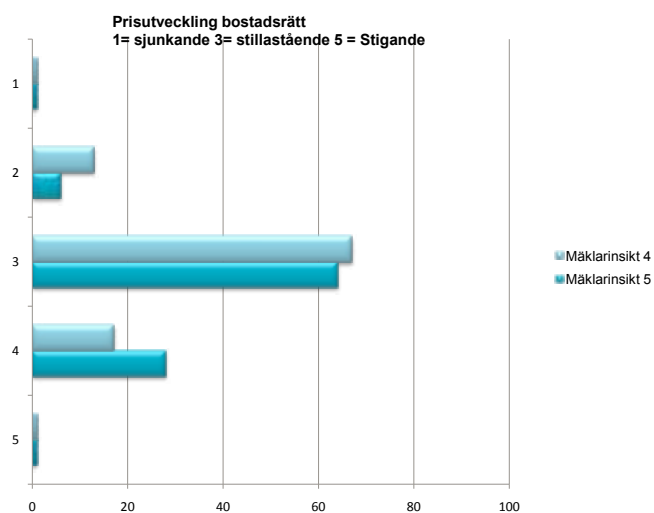
Det finns ett uppdämt köpintresse för bostadsrätter eftersom utbudet varit såpass litet. Bedömningen görs utifrån ett läge där köpintresset redan nu är stort. På många delmarknader råder bostadsbrist och generell brist på hyresrätter. Bostadsrätten som boendeform passar den som flyttar från villan och den som vill flytta hemifrån. Det är också vanligt att åtminstone den ena parten efter en skilsmässa och försäljning av villa köper bostadsrätt. Ökningen nu ska mest ses mot bakgrund av säsong och det lilla utbudet.

Regionala avvikelser

Vissa län gör avvikande bedömning, gentemot övriga. På Gotland, i Västerbotten och i Norrbottens län gör fastighetsmäklare en starkare bedömning att antalet bostadsrätter till salu kommer att bli fler under mars till och med maj.

Fastighetsmäklare i Kronoberg gör en avvikande bedömning, 31 procent bedömer att antalet bostadsrätter till salu kommer att minska under mars till och med maj. Det harmonierar även mot det bedömda köpintresset som av 31 procent av fastighetsmäklarna i Kronoberg bedöms minska för bostadsrätter där kommande tre månader. Fastighetsmäklare i respektive län gör bedömningen utifrån rådande omständigheter på sin lokala bostadsmarknad. I Kronobergs län bedrivs bostadsrättsförsäljningar i ett fåtal av länets kommuner, där mest aktivitet återfinns i Växjö. Det leder till att bedömningarna kan se helt olika ut beroende på var i länet du som fastighetsmäklare är verksam. Det finns även skillnader i bedömning inom en kommun, beroende på var du bedriver din verksamhet. Likheterna och framför allt skillnader i bedömning är en av tankarna med Mäklarinsikt som genom de olika svaren visar att Sveriges bostadsmarknad inte är en enda, utan består av en rad olika delmarknader.

I Västerbottens län gör fastighetsmäklare en starkare bedömning än övriga fastighetsmäklare på att köpintresset för bostadsrätter kommer att öka. Likartad bedömning görs av fastighetsmäklare i Värmland, på Gotland och i Blekinge län.



Bedömningen ökat köpintresse stämmer väl överens med bedömningen om förväntad försäljningstid kommande tre månader. I samtliga län där köpintresset bedöms öka mycket bedöms även försäljningarna av bostadsrätter ta kortare tid.

Även om en majoritet bedömer att priset för en bostadsrätt kommer att var oförändrat mellan mars till och med maj så är det färre den här gången, jämfört med föregående mätperiod. 67 procent förra gången mot 64 procent idag. 29 procent av de tillfrågade fastighetsmäklarna bedömer att bostadsrättspriset kommer att stiga, tongångarna är lite mer positiva överlag, fler bedömer stigande priser, 12 procent gjorde den bedömningen i Mäklarinsikt 4, mot dagens 29. Det har skett en halvering i andelen fastighetsmäklare som bedömer sjunkande priser, 14 procent förra gången mot dagens sju.

försäljningstid

Fortsatta regionala avvikelser

Förändring i försäljningstid är ett bra mått på hur bostadsmarknaden förändras. Det är nu femte gången vi redovisar försäljningstider, på bostadsrätter, småhus och fritidshus. Måttet, hur lång tid en försäljning tar, har sett likadant ut vid varje mätning. Kortare tid i expansiva områden och i landets storstadsregioner. Ute i landet tar det oftast längre tid. Dessutom följer försäljningstiderna de olika cykler som finns på bostadsmarknaden. En majoritet av landets fastighetsmäklare bedömde att det skulle ta längre tid att förmedla en bostad vid förra Mäklarinsikt, med bedömningsmånaderna december till och med februari det sammanfaller väl med att aktiviteten på bostadsmarknaden också går ned under perioden. En bostadsrättsförsäljning tar kortast tid, en villa lite längre och längst tid tar det att förmedla ett fritidshus.

Från och med nästa nummer av Mäklarinsikt (nummer 6) kommer vi bara att redovisa försäljningstid när vi ser en förändring.

Försäljningstiden påverkas och förändras av en rad faktorer på den lokala marknaden. I län med kortare försäljningstid än genomsnittet präglas bostadsmarknaden av kraftig inflyttning och bostadsbrist, i län med lång försäljningstid är läget det motsatta. Försäljningstiden påverkas av hur långt ifrån köpare och säljare står varandra. I osäkra tider med motstridiga budskap om konjunktur och prisläge blir uppfattningarna mer olika. Som köpare tar du till dig viss information och som säljare en annan. Försäljningstiden påverkas också av hur stort eller litet utbudet är. I tider som dessa, med ett litet utbud, leder de få bostäder som finns ute till försäljning till ökad konkurrens.

Hälften av alla småhusförsäljningar tar fyra till sex veckor. Näst vanligast är att försäljningen tar en till tre veckor. Minst vanligt är att försäljningen av ett småhus genomförs på sju veckor eller längre tid. 69 procent av landets fastighetsmäklare gör bedömningen att småhusförsäljningarna kommer att ta lika lång tid framöver.

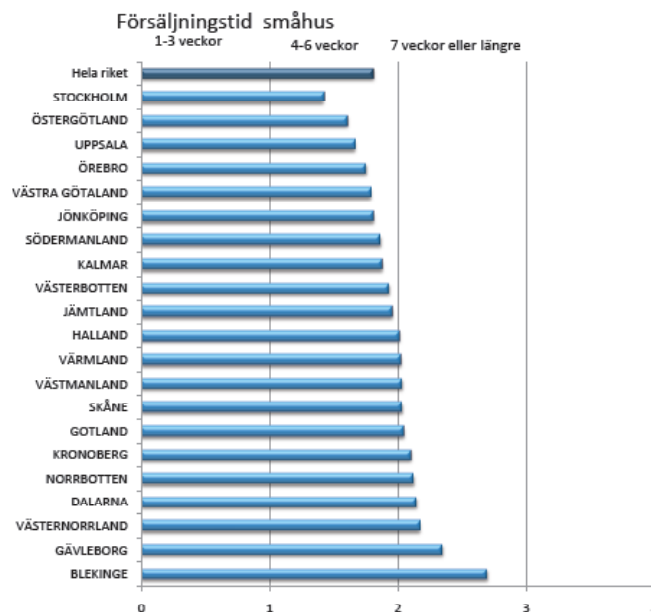
Hälften av alla bostadsrättsförsäljningar tar i genomsnitt en till tre veckor att genomföra. Näst vanligast är att försäljningen tar fyra till sex veckor. 75 procent av fastighetsmäklarna gör bedömningen att försäljningstiden för en bostadsrätt kommer att vara lika de kommande tre månaderna.

Hälften av fritidshusförsäljningarna tar i genomsnitt fyra till sex veckor. Näst vanligast är att en försäljning tar sju veckor eller längre. 52 procent av landets fastighetsmäklare bedömer att försäljningstiden för fritidshus blir lika kommande tre månader.

Regionala avvikelser

Småhus Bedömningarna bland fastighetsmäklare i Stockholms län avviker gentemot de övriga i landet. I huvudstadslandet bedöms var sjätte småhusförsäljning ta en till tre veckor. Även i Uppsala län, Östergötland, Örebro och i Jönköpings län bedöms en försäljning av ett småhus ta kortare tid än i riket i övrigt. I Blekinge, Gävleborgs och Norrbottens län gör fastighetsmäklare en starkare bedömning än fastighetsmäklare i övriga län av att en småhusförsäljning sker på sju veckor eller längre.

Bostadsrätter Den mest avvikande bedömningen står fastighetsmäklare i Stockholms län för. De bedömer att åtta av tio bostadsrättsförsäljningar kommer att ske på en till tre veckor eller mindre. I Blekinge, på Gotland och i Hallands län, bedömer däremot fler att en genomsnittsförsäljning av en bostadsrätt tar fyra till sex veckor.



Stor tomt med påkostad trädgård höjer priset

Trädgårdstrenden 2010 är lättskött, med plattor och stenläggning. I Mäklarinsikt den här gången fick fastighetsmäklarna rangordna hur stor positiv påverkan på priset olika trädgårdar har. Även om det är själva huset man fastnar för som köpare så har den yttre miljön stor betydelse. Inte minst för det första intrycket. Tre faktorer hamnade i topp, ganska lika fördelade mellan varandra: den stora tomten med påkostad trädgård, den lilla men påkostade tomten, och den stora tomten med möjlighet att stycka av. I botten hittar vi den lilla tomten utan gräsmatta.

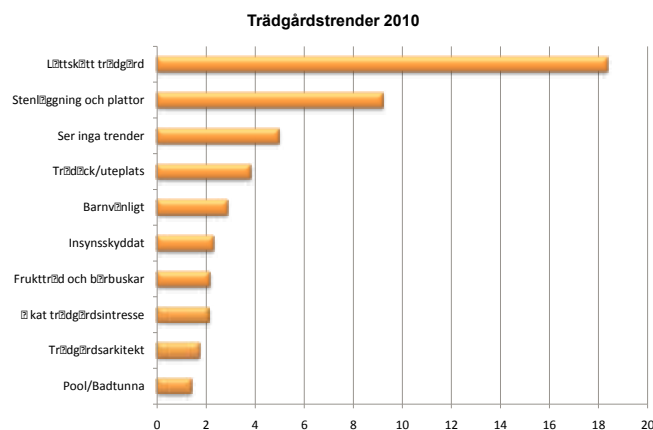
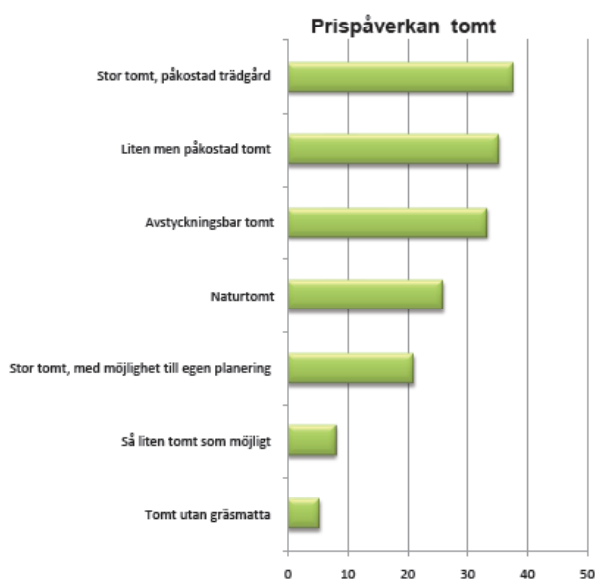
Regionala avvikelser

I vissa regioner och områden är det mer populärt med en naturtomt. Att naturtomten ger mer betalt än en iordninggjord tomt till exempel på Gotland är inte förvånande. Tomten måste passa in i regionen och området i övrigt. Fastighetsmäklarnas svar ger ingen absolut sanning, det finns variationer, alla människor söker inte samma slags boende, lika lite söker de samma slags tomt. Vad vi redovisar är de större trenderna som fastighetsmäklare uppmärksammar i mötet med sina kunder.

I Södermanlands län bedömer fastighetsmäklare att tomten som går att stycka av påverkar priset lika mycket som naturtomten som inte kräver så mycket underhåll. Fastighetsmäklare på Gotland avviker genom att bedöma att naturtomten som inte kräver så mycket underhåll och den lilla men påkostade tomten påverkar priset mer än vad en stor och påkostad tomt gör. En förklaring till det ligger i det stora antal sommargäster som bebor ön bara under en begränsad tid, det är inte alla som vill ägna tiden åt trädgården. Den tämligen underhållsfria naturtomten måste också passa in i omgivningen i övrigt. Även om många kanske vill ha en underhållsfri naturtomt i radhusområdet så är det inte så lätt. Man skulle kunna anta att tomten som är avstyckningsbar skulle hamna högre upp i bedömning bland fastighetsmäklare i storstadsläna. Men det är inget som syns tydligt i bedömningarna. Den avstyckningsbara tomten bedöms påverka priset mest i Jämtland, Halland och på Gotland.

Årets trädgårdstrender

Som en följdfråga fick fastighetsmäklarna besvara vilka trädgårdstrender inför 2010 som de fångat upp bland sina kunder. Detta kan sammanfattas med en lättskött trädgård med mycket stenläggning och plattor. Andra trender som fastighetsmäklarna fångat upp i mötet med sina kunder är bland annat ett ökat trädgårdsintresse, att det blivit vanligare att anlita trädgårdsarkitekt, samt att många vill ha fruktträd och buskar i trädgården.





special

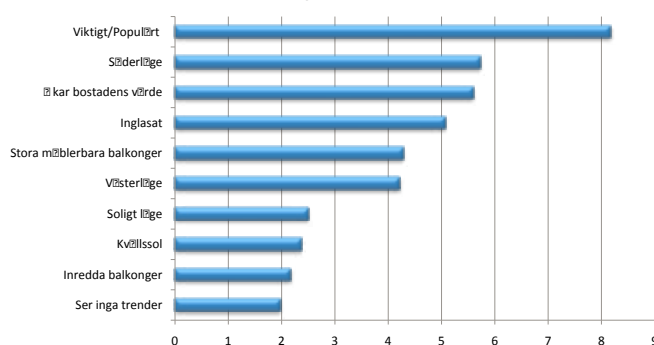
Sol på balkongen står högt i kurs

Inglasat extra populärt i norr

Fastighetsmäklarna fick besvara en öppen fråga om de ser något speciellt bland sina kunder när det kommer till balkonger eller terrasser. Högst upp kom svaret att det är både viktigt och populärt med balkong. Balkong ökar generellt bostadsrättens värde och blir extra viktig för den som bor i lägenhet. Balkongen blir en oas, och en möjlighet att andas frisk luft utan att behöva gå ut ur huset. Andra tendenser som fastighetsmäklare noterat bland sina bostadsrättskunder är att balkongen i söderläge är populär. Den inglasade balkongen är också intressant, speciellt i landets norra län. Den gör balkonglivet mindre säsongsberoende, vilket är mycket viktigt i landets norra län. Detta är också den enda avvikande bedömningen från en annars samstämmig bedömning. Kvällssolen är viktig för boende, och de stora, möblerbara balkongerna är eftertraktade.



Balkongtrender 2010



Sagt av fastighetsmäklare i Sverige
Balkong blir mer och mer viktig. Man möblerar sina balkonger som rum med sittplatser, blommor, kryddträdgårdar mm.

Fastighetsmäklare i Blekinge

Balkong i söderläge är nr 1!
Självklart är en mysigt möblerad balkong mer säljande än en tom. En trevligt möblerad balkong påverkar ju hela lägenhetens intryck då man upplever lägenheten som större. Ett andra vardagsrum på sommarhalvåret!

Fastighetsmäklare i Skåne

Man vill gärna ha mycket lull-lull; trätrall eller tålig matta, parasoll och gärna få plats med liggstolar. En riktigt väl fungerande balkong höjer definitivt värdet på bostadsrätten.

Fastighetsmäklare i Stockholm

Balkong är viktigt och ju större desto bättre. Trenden är att balkongen blir mer och mer ett rum som man räknar med. Balkongmöblerna har blivit mer lika inomöbler.

Fastighetsmäklare i Södermanland

Pensionärer vill nog gärna ha lite kryddväxodling och soligt läge, medan de som arbetar gärna vill ha tillgång till eftermiddags o kvällssol

Fastighetsmäklare i Uppsala

fritidshus

Vårkänslor på fritidshusmarknaden

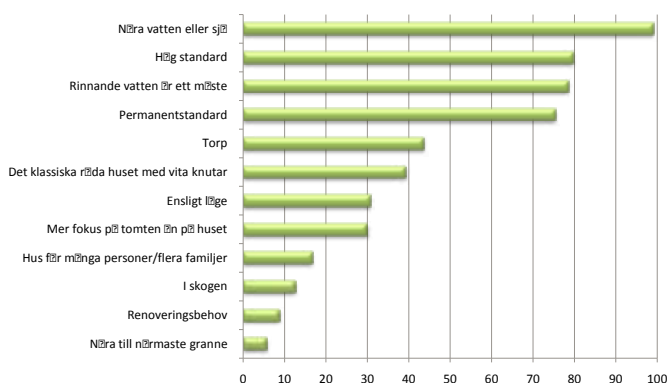
Fler fritidshus till salu

65 procent av landets fastighetsmäklare bedömer att antalet fritidshus till salu kommer att bli fler mars till och med maj. Bedömningen återspeglar den faktiska högsäsongen på marknaden för det traditionella fritidshuset. Planerna och framför allt intresset för sommarstugan väcks till liv på våren. Köpet av fritidshus är för de allra flesta planerat sedan länge och inget man gör av impuls. Området är ofta noggrant kartlagt och inte sällan handlar det om att man som vuxen köper sommarstuga i ett område där man tillbringade somrarna som barn.

Sveriges fritidshusbestånd spänner över flera epoker och många fritidshus, trots att de är gamla, håller en hög underhållsmässig standard. Det unika är just mångsidigheten, allt från det gamla torpet i dungen, där det faktiskt bott en torparfamilj en gång i tiden till det lyxiga nybyggda fritidshuset på klippan. Långt ifrån många andra länders utbredda sportstugeområden, där husen liknar varandra och är byggda vid ungefär samma tidpunkt.



Efterfrågan Fritidshus



Fritidshuset är annorlunda mot andra boendeformer. Det är en form av lyxvara som vi kan överväga att avvara vid sämre tider. Vi knyter känslor till vår bostad och till fritidshuset gör vi det speciellt mycket. För de allra flesta står fritidshuset för semester och ledighet och det i sig gör att vi känslomässigt värderar vår stuga väldigt högt. Utgångsläget är att det råder konstant obalans mellan utbud och efterfrågan. I och med att många hus går i arv så kommer de inte ens ut på marknaden.

Det är 60 procent av Sveriges fastighetsmäklare som bedömer att köpintresset för fritidshus kommer att öka nu i perioden mars till och med maj. 57 procent av landets fastighetsmäklare i hela Sverige bedömer att priset på ett fritidshus blir oförändrat de kommande tre månaderna, medan 37 procent delar bedömningen att priset på ett fritidshus kommer att öka.

fritidshus

Helst ett renoverat fritidshus vid vattnet

Gärna med hög standard och indraget vatten. Sverige har ett stort bestånd av fritidshus, internationellt sett väldigt stort och framför allt varierat. Många länder har i stort sett bara vad vi kallar sportstugeområden, där alla stugor byggts ungefär samtidigt och på likartat sätt. Trots att vi i Sverige har många fritidshus så omsätts det relativt få hus per år. Vår fritidshustradition är att fritidshuset går i arv från generation till generation, vilket bidrar till den låga omsättningen. Den renoveringsboom som vi haft för permanentbostäder i Sverige i flera år har "smittat av" sig på fritidshusmarknaden. När vi renoverat villan eller bostadsrätten klart sätter vi fart med fritidshuset.

Fastighetsmäklarna landet över har en unik kunskap, baserad på antal personer på visning, på telefonförfrågningar och i mötet med kunder, på hur en budgivning går, och om vilka fritidshus som är mer efterfrågade. Här råder stor enighet bland dem som svarat: Ett fritidshus nära vatten eller sjö är det mest efterfrågade på.

Undersökningen visar också att vi vill ha det lätt och bekvämt i vårt fritidshus. Fritidshus med hög standard, indraget vatten och gärna med permanentstandard ökar efterfrågan näst mest efter om huset ligger vid vatten. Ett fritidshus med permanent standard handlar inte bara om bekvämlighet, det borgar också för att säsongen i fritidshuset blir längre, och vi vill ha huset enskilt beläget.

Vi vill heller inte ägna semestern åt att renovera. Och fritidshuset i skogen är det inte särskilt stor efterfrågan på för närvarande. Sammanfattningsvis kan man säga att vi inte älskar våra fritidshus villkorslöst, vi ställer krav. Det finns inget utbredd intresse för att köpa fritidshus med renoveringsbehov. Vi vill inte så gärna ägna semestern åt att renovera, utan vi badar hellre och njuter i vårt topprenoverade fritidshus vid sjön.



Mars nr 5 2010 mäklarinsikt

Sveriges största undersökning om bostadsmarknaden/02, Slutsatser/03, Påverkan/04, Utbud och efterfrågan-småhus/05, Bostadsrättsmarknaden/07, Försäljningstid/08, Special - Trädgård- och balkongtrender/09, Fritidshus/11, Så gjordes undersökningen/13, Om Mäklarinsikt/15



Så gick undersökningen till

Metod

Undersökningen genomfördes genom en webbaserad undersökning. Metodvalet motiverades med att en webbaserad undersökning tillåter att respondenterna svarar då de anser sig ha tid. Vidare ger metoden tid till eftertanke i den mån respondenten själv önskar.

Webbundersökningen administrerades genom att ett e-mail skickades till varje respondent med en länk till frågeformuläret. Ett följebrev inkluderades där syftet med undersökningen förklarades, vikten av att varje respondent svarade samt att man svarade anonymt. Här angavs också en info adress till Brand Insight som kunde användas vid frågor. Cirka en vecka efter att länken skickats till respondenterna gick en första påminnelse ut till dem som inte svarat. En påminnelse skickas för att erhålla en så hög svarsfrekvens som möjligt. Sammanlagt skickades tre påminnelser.

Målgrupp och Urval

Samtliga av Mäklarsamfundets medlemmar kontaktades vilket innebär att vi arbetade med ett totalurval. Ett totalurval betyder att man inte gör något urval inom sin målgrupp utan samtliga i målgruppen kontaktas, risken för snedvridet urval elimineras därmed och den statistiska säkerheten ökar.

Ett totalurval betyder vidare att vi kan se säkra resultat på små separata grupper eftersom samtliga inom gruppen tillfrågats.

Enligt praxis bryter vi dock inte lägre än ner till sju respondenter per grupp, detta för att inte äventyra anonymitetsskyddet.

Enkät

Enkäten baserades på den enkät som användes från och med andra omgången av Mäklarinsikt. Ett antal frågor har bytts ut i syfte att hålla frågeställningar och resultat aktuella. Från och med Mäklarinsikt 3 är svarsalternativet vet ej borttaget från majoriteten av de fasta frågorna. Detta beslut fattades efter samtal med mäklare där det framkom att svarsalternativet ansågs onödigt. Att svarsalternativet tas bort innebär en liten justering i majoriteten av de fasta frågorna och detta ska hållas i åtanke vid jämförelser mellan mätningarna. Effekten bör dock vara försumbar då svarsalternativet har används i mycket liten utsträckning vid tidigare mätningar.

Småhus

1. Säljer du småhus? (Ja, Nej)
2. Hur bedömer du att antalet småhus till salu kommer att förändras de kommande tre månaderna? (1 = Minskat antal, 5 = Ökat antal)
3. Hur bedömer du att köpintresset för småhus kommer att förändras på din marknad de kommande tre månaderna? (1 = Minska, 5 = Öka) (Med köpintresse menar vi antalet personer på visningarna etc.)
4. Hur lång tid tar det i snitt att genomföra en försäljning av ett småhus just nu? (Mindre än en vecka, 1-3 veckor, 4-6 veckor, 7 veckor eller längre)
5. Hur bedömer du att tiden för att sälja ett småhus kommer att förändras de kommande tre månaderna? (1 = Kortare tid, 5 = Längre tid)
6. Hur bedömer du att antalet avslutade småhusaffärer kommer att förändras de kommande tre månaderna? (1 = Minskat antal, 5 = Ökat antal)
7. Hur bedömer du att försäljningspriset på småhus kommer att förändras de kommande tre månaderna? (1 = Minska, 5 = Öka)

8. När Mäklarinsikt nummer 5 lanseras är våren på gång, det betyder också att fokus på trädgård ökar. Vi är intresserade av att veta din bedömning av hur människor värderar en tomt, och hur olika trädgårdar påverkar priset på en fastighet i positiv riktning. Hur stor positiv påverkan på priset har följande faktorer? (1=Mycket liten positiv påverkan, 5=Mycket stor positiv påverkan)

- Stor tomt, påkostad trädgård
- Stor tomt, med möjlighet till egen planering
- Stor tomt, med möjlighet att stycka av
- Liten men påkostad tomt
- Så liten tomt som möjligt
- Tomt utan gräsmatta
- Naturtomt, dvs en tomt som inte kräver så mycket skötsel

9. Följande fråga är mer detaljerad, ser du några trender bland dina kunder när det gäller trädgård? T ex "fruktträden på utdöende", "alla vill ha granitmurar", "man lejer bort allt till en trädgårdsarkitekt". Vilka trender ser du bland dina kunder är det gäller trädgården?

Bostadsrätt

10. Säljer du bostadsrätter? (Ja, Nej)
11. Hur bedömer du att antalet bostadsrätter till salu kommer att förändras de kommande tre månaderna? (1 = Minskat antal, 5 = Ökat antal)
12. Hur bedömer du att köpintresset för bostadsrätter på din marknad kommer att förändras de kommande tre månaderna? (1 = Minska, 5 = Öka) (Med köpintresse menar vi antalet personer på visningarna etc.)
13. Hur lång tid tar det i snitt att genomföra en försäljning av en bostadsrätt just nu? (Mindre än en vecka, 1-3 veckor, 4-6 veckor, 7 veckor eller längre)

Mars nr 5 2010 mäklarinsikt

Sveriges största undersökning om bostadsmarknaden/02, Slutsatser/03, Påverkan/04, Utbud och efterfrågan-småhus/05, Bostadsrättsmarknaden/07, Försäljningstid/08, Special - Trädgård- och balkongtrender/09, Fritidshus/11, Så gjorde vi undersökningen/13, Om Mäklarinsikt/15



Så gick undersökningen till, fortsättning

14. Hur bedömer du att tiden för att sälja en bostadsrätt kommer att förändras de kommande tre månaderna? (1 = Kortare tid, 5 = Längre tid)

15. Hur bedömer du att antalet avslutade bostadsrättsaffärer kommer att förändras de kommande tre månaderna? (1 = Minskat antal, 5 = Ökat antal)

16. Hur bedömer du att försäljningspriset på bostadsrätter kommer att förändras de kommande tre månaderna? (1 = Minska, 5 = Öka)

17. När Mäklarinsikt nummer 5 lanseras är våren på gång, det betyder också att fokus på uteliv och även balkongliv ökar. Följande fråga är mer detaljerad, ser du några trender bland dina kunder när det gäller balkong/terrass. T ex "kryddträdgård i kruka", "balkong i söderläge", "balkong med möjlighet att sitta fler än en person". Vilka trender och tendenser ser du bland dina kunder när det gäller balkongen och eller terrassen?

Fritidshus

18. Hur bedömer du att antalet fritidshus till salu kommer att förändras de kommande tre månaderna? (1 = Minskat antal, 5 = Ökat antal)

19. Hur bedömer du att köpintresset för fritidshus kommer att förändras på din marknad de kommande tre månaderna? (1 = Minska, 5 = Öka)(Med köpintresse menar vi antalet personer på visningar etc.)

20. Hur lång tid tar det i snitt att genomföra en försäljning av ett fritidshus just nu?(3 veckor eller mindre, 4-6 veckor, 7 veckor eller längre)

21. Hur bedömer du att tiden för att sälja ett fritidshus kommer att förändras de kommande tre månaderna? (1 = Kortare tid, 5 = Längre tid)

22. Hur bedömer du att antalet avslutade fritidshusaffärer kommer att förändras de kommande tre månaderna? (1 = Minskat antal, 5 = Ökat antal)

23. Hur bedömer du att försäljningspriset på fritidshus kommer att förändras de kommande tre månaderna? (1 = Minska, 5 = Öka)

24. När Mäklarinsikt lanseras är våren på gång. Perioden då intresset för fritidshus ökar, därför ställer vi frågan om hur du bedömer efterfrågan för olika typer av fritidshus. I vilken utsträckning påverkar nedanstående faktorer efterfrågan på fritidshus i positiv riktning? (1=Mycket liten positiv påverkan, 5=Mycket stor positiv påverkan)

- Nära vatten eller sjö
- Fritidshus med hög standard
- Renoveringsbehov
- I skogen
- Rinnande vatten är ett måste
- Nära till närmaste granne
- Det klassiska röda huset med vita knutar
- Mer fokus på tomten än på huset
- Hus för många personer/flera familjer
- Fritidshus med permanentstandard
- Torp
- Ensligt läge

Övriga frågor

25. Oavsett om du förmedlar nyproducerat eller ej, vad är enligt din uppfattning den främsta anledningen till att människor väljer att köpa nyproducerade bostäder?

26. I vilken utsträckning påverkar nedanstående faktorer din bostadsmarknad just nu? (1= Inte alls, 5 = I mycket hög utsträckning)

- Räntan
- Arbetsmarknaden
- Bankernas restriktiva utlåning
- Litet utbud
- Stort utbud
- Optimism gällande den egna ekonomin
- Pessimism gällande den egna ekonomin
- Säsong
- Väder
- Allmän oro och försiktighet
- Media

Fältperiod:

Fältarbetsperiod var mellan 2010-01-29 och 2010-02-19.

Bortfallsredovisning:

Bruttourval = Antal Inbjudna: 4572

Ej i målgruppen (t ex föräldraledighet, sjukskrivning, felaktig adress, slutat, förmedlar ej objekt till privatpersoner:) 348

Nettourval = Antal målgruppsaktuella: 4224

Ej svar under fältarbetsperiod: 2036

Påbörjade: 163

Nej tack (vill ej delta, vill ej delta pga tidsbrist) : 32

Kompleta svar: 1993

Svarsfrekvens = Antal kompletta svar/Nettourval: 47%

Bortfallsdiskussion

Den totala svarsfrekvensen är 47% vilket är en bra svarsfrekvens.

Jämfört med den fjärde omgången av Mäklarinsikt har svarsfrekvensen sjunkit något, från 50% till 47%.

Vid Mäklarinsikt 4 svarade manliga mäklare i något högre omfattning än kvinnliga, så är fallet även vid denna omgång. Vidare svarade yngre mäklare i något mindre utsträckning än äldre, en trend som vänt något genom att 17,7% inom gruppen 30 år eller yngre svarade vid denna omgång jämfört med 16.1% vid förra. Detta kan troligen delvis förklara att svarsfrekvensen i Stockholm gått upp något då många yngre mäklare arbetar i Stockholm.

Då svarsfrekvensen är hög och då avvikelserna inom respondentgruppen är relativt små drar vi slutsatsen att resultatet är representativt för hela gruppen.

Mars nr 5 2010 mäklarinsikt

Sveriges största undersökning om bostadsmarknaden/02, Slutsatser/03, Påverkan/04, Utbud och efterfrågan-småhus/05, Bostadsrättsmarknaden/07, Försäljningstid/08, Special - Trädgård- och balkongtrender/09, Fritidshus/11, Så gjorde vi undersökningen/13, Om mäklarinsikt/15



www.maklarsamfundet.se

Om Mäklarinsikt

Mäklarinsikt är Sveriges största rikstäckande undersökning om bostadsmarknaden. I undersökningen gör Mäklarsamfundets medlemmar över hela Sverige bedömningar av den svenska bostadsmarknaden utifrån den lokala bostadsmarknad de verkar på, i dagliga kontakter och samtal med sina kunder. Mäklarinsikt genomförs av Mäklarsamfundet med hjälp av ett webbaserat verktyg utvecklat av Brand Insight.

4000 av Mäklarsamfundets medlemmar deltar och har möjlighet att svara, vilket är ett totalurval. Ett totalurval betyder att inget urval görs inom målgruppen, samtliga i målgruppen kontaktas. På så sätt elimineras risken för snedvridet urval och den statistiska säkerheten ökar. Ett totalurval ger dessutom säkra resultat på små separata grupper eftersom samtliga inom gruppen tillfrågats. Enligt praxis bryter vi dock inte lägre ner än till sju respondenter per grupp för att inte äventyra någon persons anonymitet. Mäklarinsikt presenteras fyra gånger per år. Denna gång genomfördes undersökningen mellan den 29 januari och 19 februari 2010, 1993 medlemmar har svarat. Våra medlemmar bedömer bostadsrätter och småhus separat – de kommande tre månaderna, d.v.s. mars-maj 2010.

I Mäklarinsikt görs nedbrytning på län- och kommunnivå, i de kommuner där det finns tillräckligt med underlag. På sidan 15 hittar du information om metod, svarsperiod etc. I den här riksrapporten finner du en sammanfattning och analys av undersökningen. Vi har också valt att göra omfattande länsrapporter med tillhörande grafer som finns att hämta på www.maklarsamfundet.se.

Materialet är tillgängligt för var och en. Vi är helt öppna med resultaten. Materialet får fritt användas om källan anges. Källa: Mäklarinsikt, januari 2010. Mäklarinsikt är Mäklarsamfundets undersökning om bostadsmarknaden.

Om Mäklarsamfundet

Mäklarsamfundet är bransch- och serviceorganisationen för Sveriges fastighetsmäklare. Vi har cirka 4 500 medlemmar, vilket utgör 75 procent av den samlade kåren. Mäklarsamfundet grundades 1919 och firar därmed 90 år i år. Mäklarsamfundet arbetar ständigt med att utveckla och förbättra fastighetsmäklartjänsten. Fastighetsmäklaren är den förmedlande länken mellan köpare och säljare i en fastighetsaffär och ska som opartisk mellanman hjälpa både köpare och säljare.

Läs mer om oss på www.maklarsamfundet.se

