

2010-01-14 15:40 CET

## **Bobarometern: Stockholmarna köper först och säljer sen**

**En klar majoritet av stockholmarna skulle sälja sin bostad på våren och nästan 65 procent skulle köpa en ny innan de säljer den gamla. Det visar Svensk Fastighetsförmedlings Bobarometer. För den genomsnittliga stockholmaren tar en bostadsaffär tre månader och man träffar tre mäklare innan försäljning.**

Stockholmarna är tuffast i landet att övertyga om vilken fastighetsmäklare som ska få uppdraget att sälja bostaden. I Stockholm tar majoriteten, 57 procent, kontakt med tre eller flera mäklare innan en bostadsförsäljning. I hela landet är motsvarande siffra 36 procent. När 24 procent av befolkningen bara nöjer sig med att träffa en mäklare inför en bostadsförsäljning så är motsvarande siffra endast 14 procent i Stockholm. Det framkommer i Svensk Fastighetsförmedlings senaste Bobarometer som har undersökt hur svenskarna vill sälja sin bostad och hur man vill hålla kontakten med mäklaren.

Våren är den överlägset mest populära årstiden för att genomföra en bostadsaffär. Här märks inga som helst regionala skillnader. 7 av 10 svenskar föredrar att sälja sin bostad då. Majoriteten av svenskarna föredrar också att ha kontakt med mäklaren via telefon, så även i Stockholm.

– Det är intressant att nästan 60 procent skulle köpa en ny bostad innan de säljer den gamla trots det ekonomiska läget det senaste året. Vi hade trott att siffrorna skulle vara det motsatta. Men klart är att det låga ränteläget påverkat köpbeteendet i en annan riktning. Majoriteten föredrar dock telefon och personliga möten i kontakten med mäklare. Ett möte med mäklare redan i ett tidigt skede när man börjar fundera på en försäljning är ett sätt att säkerställa en tryggare och bättre bostadsaffär, säger Peeter Pütsep, vd på Svensk Fastighetsförmedling.

**Övrigt från undersökningen:**

- Vanligast i Sverige är att man kontaktar tre mäklare innan en bostadsförsäljning. Det gör 36 procent av befolkningen.
- Över hälften av svenskarna skulle renovera sin bostad för att öka värdet innan en försäljning. Mest benägna att renovera är 35-50-åringarna där över 60 procent skulle renovera innan försäljning. 59 procent av stockholmarna skulle renovera sin bostad innan försäljning.
- 54 procent av svenskarna tar första kontakten med mäklaren tre månader eller mindre innan försäljning.
- Mer än hälften, 57 procent, skulle köpa en ny bostad innan de säljer den gamla. I Stockholm skulle hela 65 procent köpa en ny bostad först.
- 44 procent av de som är äldre än 50 år föredrar personliga möten med mäklaren. Inom åldersspannet under 35 år är det bara 28 procent som föredrar personliga möten medan 44 procent föredrar kontakt per telefon.

### **För ytterligare information och kommentarer kontakta:**

PR-kontakt

Marcus Lundstedt

Telefon: 0709-152 598

E-post: [marcus@agency.se](mailto:marcus@agency.se)

### **Om Bobarometern**

Bobarometern är en undersökning från Svensk Fastighetsförmedling som regelbundet mäter svenskarnas attityder i olika boendefrågor. I den senaste undersökningen medverkade 1 022 respondenter från hela Sverige.

Fältperioden var den 20 november till den 7 december 2009.☒

### **Om Svensk Fastighetsförmedling**

Svensk Fastighetsförmedling är en fastighetsmäklarkedja som ingår i bank- och finanskoncernen DnB NOR. Kedjan har idag över 1 000 medarbetare fördelade på cirka 210 kontor runt om i Sverige. Svensk Fastighetsförmedling förmedlade drygt 27 000 villor, fritidshus och bostadsrätter samt kommersiella fastigheter, rörelser och lantbruk till ett förmedlingsvärde av drygt 37,1 miljarder kronor under 2008. Läs mer på [www.svenskfast.se](http://www.svenskfast.se)

---

## Kontaktpersoner



### **Henrik Freudenthal**

Presskontakt

Kommunikationschef

[henrik.freudenthal@svenskfast.se](mailto:henrik.freudenthal@svenskfast.se)

070 225 98 22



### **Kaisa Lundberg**

Presskontakt

PR & Communications Specialist

[kaisa.lundberg@svenskfast.se](mailto:kaisa.lundberg@svenskfast.se)

070-7898821