

2017-07-20 14:15 CEST

Höga priser, kontantinsatser och lågt utbud: Det hindrar svenskarna från att flytta

En av tre svenskar planerar att flytta till en ny bostad under de närmaste åren och det är främst unga som går i flyttankar. Det visar resultatet av Svensk Fastighetsförmedlings nya undersökning Bobarometern som är genomförd av Kantar Sifo. Många som vill flytta hindras dock av höga priser, kravet på kontantinsats och bristen på bostäder runt om i landet. I åldersgruppen 60 till 74 år är det dock den höga skatten vid försäljning som främst står i vägen för en framtida flytt.

Svensk Fastighetsförmedlings undersökning Bobarometern, som är framtagen av Kantar Sifo, visar att 31 procent av svenskarna planerar att flytta eller byta bostad de kommande två åren. Det är främst unga personer som har planer på att flytta. Nästan två tredjedelar i åldern 18 till 29 går nämligen i flyttankar. I åldersgruppen 60 till 74 år är motsvarande siffra endast 12 procent.

Det finns dock en del faktorer som hindrar svenskarna från att flytta. En av tre tycker att det är för dyrt och en fjärdedel menar att kraven på kontantinsats står i vägen för ett framtida bostadsköp. Trots att många anser att ekonomiska faktorer står i vägen för en flytt uppger endast 7 procent att lån från banken är ett hinder. Av alla svaranden tycker endast 8 procent att en hög vinstskatt vid försäljning av den nuvarande bostaden är en barriär som står mellan dem och en flytt. Sett till åldersgruppen 60 till 74 år är dock skatten det största problemet, där uppger mer än var tredje att den står i vägen för ett bostadsbyte. Ytterligare ett hinder är bristen på lediga bostäder, det svarar hela 22 procent.

– Vår undersökning visar att en stor del av svenskarna vill flytta men att många, av olika anledningar, hindras. Det är därför extra viktigt att få igång rörligheten på bostadsmarknaden, det skulle gynna alla. Effektivisering av nyproduktion, förenkling av byggregler och sänkta skatter vid försäljning är några åtgärder som kan bidra till ökad rörlighet och därigenom större utbud av bostäder. Det skulle göra det lättare för äldre att flytta till en bättre anpassad bostad, unga får en chans att komma in på bostadsmarknaden och företaget kan rekrytera utan att bristen på bostad är ett hinder, säger **Tanja Ilic, VD på Svensk Fastighetsförmedling.**

Skillnader i storstadsregionerna

Trots Stockholms höga priser tycker endast 32 procent av stockholmarna att det är för dyrt medan motsvarande siffra i Göteborg och Malmö är 45 procent. En femtedel av malmöiterna uppger dessutom att oro för det osäkra politiska läget i världen står i vägen för ett eventuellt köp eller byte. Boende i Stockholm och Göteborg är dock inte lika oroliga, där uppger endast 3 respektive 11 procent att det politiska läget är ett hinder.

För ytterligare information, kontakta:

Kicki Erkers, presskontakt

Mail: kicki.erkers@svenskkfast.se Mobil: 072-570 56 18

Följ oss gärna på:

www.svenskkfast.se www.mynewsdesk.com facebook.com/svenskkfast

twitter.com/#svenskkfast

[instagram@svenskkfast](https://instagram.com/svenskkfast)

Om Bobarometern

Bobarometern är genomförd under mars 2017 i form av en webbenkät via undersökningsföretaget Kantar Sifo.

1 001 personer deltog i undersökningen som är statistiskt säkerställd och riksrepresentativ.

Om Svensk Fastighetsförmedling

Svensk Fastighetsförmedling är Sveriges största rikstäckande och oberoende mäklarkedja. Det innebär att vi kan ta tillvara på våra kunders intressen helt utan påverkan från banker eller försäkringsbolag. Vi är experter på den lokala

bostadsmarknaden med 230 bobutiker och 1 200 medarbetare runtom i hela landet. Bobutikerna drivs av kedjans 200 delägare och flera år i rad har företaget utsetts till en av Sveriges mest attraktiva arbetsgivare. Under 2016 förmedlade Svensk Fastighetsförmedling cirka 30 000 bostäder till ett värde av 62 miljarder kronor. Sedan 1937 har vi fått folk att känna sig hemma, vilket faktiskt gör oss till landets äldsta mäklarkedja. Det hade vi inte varit utan nöjda kunder. 2016 prisades vi för Bäst på Service i ServiceScore. Svensk Fastighetsförmedling – mäklaren med koll på läget.

Bilaga

Har du planer på att köpa eller byta bostad inom de närmaste 2 åren?

| | Totalt |
|--|--------|
| Ja, jag planerar att köpa bostadsrättslägenhet | 10 % |
| Ja, jag planerar att köpa villa/radhus | 9 % |
| Ja, jag planerar att flytta till hyresrätt | 7 % |
| Ja, jag planerar att byta bostad på annat sätt | 5 % |
| Nej | 61 % |
| Vet ej | 8 % |

Finns det något som står i vägen för ditt köp eller byte? (Flervalsalternativ)

| | Totalt |
|--|--------|
| Ja, det är för dyrt att köpa | 35 % |
| Ja, kravet på kontantinsats | 24 % |
| Ja, det finns inget att köpa eller byta till | 22 % |
| Ja, skatten blir för hög vid försäljningen av den nuvarande bostaden | 8 % |
| Ja, får inget lån av banken | 7 % |
| Ja, kan inte amortera i den takt som de nya reglerna kräver | 5 % |
| Ja, oro för det osäkra politiska läget i världen | 5 % |
| Ja, annat | 13 % |
| Nej | 19 % |

Svensk Fastighetsförmedling är Sveriges största rikstäckande och oberoende mäklarkedja. Det innebär att vi kan ta tillvara på våra kunders intressen helt utan påverkan från banker eller försäkringsbolag. Vi är experter på den lokala bostadsmarknaden med 230 bobutiker och 1 200 medarbetare runtom i hela landet. Bobutikerna drivs av kedjans 200 delägare och flera år i rad har företaget utsetts till en av Sveriges mest attraktiva arbetsgivare. Under 2016 förmedlade Svensk Fastighetsförmedling cirka 30 000 bostäder till ett värde av 62 miljarder kronor. Sedan 1937 har vi fått folk att känna sig hemma, vilket faktiskt gör oss till landets äldsta mäklarkedja. Det hade vi inte varit utan nöjda kunder. 2016 prisades vi för Bäst på Service i ServiceScore. Svensk Fastighetsförmedling – mäklaren med koll på läget.

Kontaktpersoner



Henrik Freudenthal

Presskontakt

Kommunikationschef

henrik.freudenthal@svenskfast.se

070 225 98 22



Kaisa Lundberg

Presskontakt

PR & Communications Specialist

kaisa.lundberg@svenskfast.se

070-7898821