

2017-09-22 09:45 CEST

Ny undersökning visar: Svenskarna öppna för nya visningsformer

Bostadsintresset är stort bland svenskarna och de senaste åren har de olika möjligheterna till att kunna titta på och skapa sig en bild av bostaden, utan att behöva vara på plats, utvecklats. Men vad lockar mest på en bostadsvisning och hur vill svenskarna gå på visning i framtiden? Svensk Fastighetsförmedlings nya Trendrapport visar att fyra av tio lockas av öppen spis och att majoriteten vill gå på traditionella visningar. 16 procent kan tänka sig att gå på digitala visningar i framtiden.

Svensk Fastighetsförmedling presenterar för femte gången Trendrapporten, en riksrepresentativ undersökning genomförd av Kantar Sifo där svenskarna gett sin syn på framtidens boende. Över 2 300 personer har svarat på frågor rörande ekonomi, bostadsbyte och inredning. Årets rapport visar att öppen spis är det som lockar flest svenskar på bostadsvisningar. Det uppger hela 42 procent. Balkong, kakelugn och takhöjd ökar också intresset för bostaden.

Resultatet visar också att hela 70 procent av svenskarna vill fortsätta att gå på traditionella visningar i framtiden. Privata förhandsvisningar är också populärt. Trots att tekniken är relativt ny uppger 16 procent att de vill gå på digitala visningar, såsom 3D-visningar. Det är främst män som är intresserade av digitala visningar, 18 procent uppger detta. Motsvarande siffra bland kvinnor är 13 procent. En av tio kan dessutom tänka sig att köpa en bostad efter att endast sett den online.

– För oss på Svensk Fastighetsförmedling är det viktigt att göra det så enkelt och tryggt som möjligt att sälja och köpa bostad. Vi måste därför kontinuerligt anpassa våra tjänster utifrån kundernas behov och önskemål. Trendrapporten visar att majoriteten av svenskarna vill fortsätta att gå på traditionella visningar men också att det finns en önskan om digitala visningar i framtiden. Det är därför viktigt att vi som mäklarkedja fortsätter

att satsa på den digitala utvecklingens möjligheter och på så sätt möter våra kunders vilja och förväntningar, säger **Tanja Ilic, vd på Svensk Fastighetsförmedling.**

Här kan du läsa rapporten i sin helhet:

<https://www.svenskfast.se/om-oss/trendrapporten/>

För ytterligare information, kontakta:

Kicki Erkers, presskontakt

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

Om Trendrapporten 2017

Trendrapporten 2017 är genomförd under maj 2017 i form av en webbenkät via undersökningsföretaget Kantar Sifo. 2 332 personer mellan 18 till 65 år deltog i undersökningen som är statistiskt säkerställd och riksrepresentativ. För att säkerställa att basen av respondenter även är representativ nedbrutet per län har vi valt att utöka antalet intervjuer.

Följ oss gärna på:

www.svenskfast.sewww.mynewsdesk.com[facebook.com/svenskfast](https://www.facebook.com/svenskfast)

[twitter.com/#svenskfast](https://twitter.com/svenskfast)

[instagram@svenskfast](https://www.instagram.com/svenskfast)

Bilaga*

Vad av följande lockar dig extra mycket på en visning?

	Totalt	Man	Kvinna
Öppen spis	42 %	36 %	49 %
Balkong	38 %	29 %	48 %
Kakelugn	31 %	23 %	39 %
Takhöjd	30 %	27 %	32 %
Garage	29 %	34 %	23 %
Walk in Closet	28 %	20 %	36 %
Förråd	26 %	21 %	31 %

Tvättmaskin	26 %	19 %	34 %
Pool	22 %	24 %	21 %
Bastu	17 %	19 %	14 %
Jacuzzi	16 %	17 %	14 %
Inbyggt ljudsystem	10 %	11 %	8 %
Marmorgolv	8 %	9 %	7 %
Spröjsade fönster	8 %	5 %	12 %
Stuckatur	8 %	4 %	11 %
Vinkyl	4 %	5 %	3 %
Biljardbord	3 %	5 %	1 %
Heltäckningsmatta	1 %	1 %	1 %
Ingen av ovanstående	7 %	8 %	7 %
Tveksam, vet ej	9 %	12 %	7 %

Hur skulle du vilja gå på visning i framtiden?

	Totalt	Man	Kvinna
Jag vill gå på traditionella visningar	70 %	69 %	70 %
Privata förhandsvisningar	28 %	29 %	27 %
Digitala - 3D-visningar via webben	16 %	18 %	13 %
Visningar i virtuell verklighet	12 %	15 %	10 %
Event-visningar, ex. fester, middagar	5 %	3 %	7 %
Live-visningar, ex. via Periscope, Skype	5 %	4 %	5 %
Visningar via filmklipp	4 %	4 %	4 %
Temavisningar, ex. konstutställningar, föreläsningar	3 %	2 %	3 %
Övernattningsvisningar	3 %	2 %	3 %
Annat	1 %	1 %	1 %
Tveksam, vet ej	12 %	11 %	13 %

Skulle du kunna tänka dig att köpa en bostad efter att enbart ha sett den online, via en digital visning ex. 3D-visning eller film?

	Totalt	Man	Kvinna
Ja	11 %	13 %	9 %
Nej	74 %	72 %	75 %
Tveksam, vet ej	16 %	15 %	16 %

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@svenskkfast.se

070 225 98 22



Kaisa Lundberg

Presskontakt

PR & Communications Specialist

kaisa.lundberg@svenskkfast.se

070-7898821