

Erik Olsson Fastighetsförmedling kommenterar bostadsmarknaden

Bostadsmarknaden är stabil med en prisutveckling i sidled på en nivå nära den absoluta toppnivån. Lite paradoxalt hålls priserna uppe av att ödmjukheten hos säljarna har ökat. När de accepterar den rådande prisnivån minskar andelen osålda bostäder så vi får en mer balanserad marknad med ett lägre utbud än annars. Nu ökar spänningen när inflationen stiger, så ränteökningarna rycker närmare. Tuffare amorteringsregler och restriktiva banker får ränteökningar att kännas mer nu än tidigare.

Med den senaste inflationsstatistiken, där KPIF var 2,5%, ökar sannolikheten för att Riksbankens höjer styrräntan redan i december. Så länge bolåneräntorna inte ökar, reflekterar hushållen inte ens över att bankernas kostnad för att finansiera bostadslån med bostadsobligationer redan har ökat. Att Riksbanken höjer styrräntan ger däremot ett starkare signalvärde som kan påverka hushållens psykologi mer.

Oavsett vilka partier som bildar regering är det rimligt att tro att bostadspolitikerna blir ett sakpolitiskt område där man sluter en bred blocköverskridande överenskommelse som inkluderar minskade ränteavdrag och andra åtgärder för att dämpa ökningen av hushållens bostadslån och hushållens räntekänslighet. Insikten om det ka få fler att föredra att göra en bostadsaffär baserad på nuvarande kända regler och bostadspriser istället för att vänta in det okända. Skillnaden i säljarnas beteende handlar inte så mycket om att de accepterar lägre priser än tidigare för det som säljs, utan snarare om att det är en större andel säljare som vill sälja till rådande priser. Det gör att priserna rör sig i sidled med en lägre andel osålda bostäder. Tack vare att andelen osålt minskar ökar inte utbudet på samma sätt som annars. Det gör att vi har en mer balanserad marknad i år än förra hösten. Låga räntor och goda förutsättningar i övrigt gör att efterfrågan hittills har absorberat det stora utbudet på ett sätt som ger en stabilare marknad. Det är i ljuset av det som kommande ränteökningar kan få stor effekt. De påverkar psykologin samtidigt som befintliga amorteringskrav och andra restriktioner får större effekt, och svider mer i plånboken, när de läggs ovanpå högre räntekostnader hos hushållen än nu.

En stor del av det totala bostadsutbudet består av nyproducerade bostäder som säljs nu, och av nyproducerade bostäder som sålts tidigare och har tillträde snart så att köparen måste sälja sin gamla bostad. Fler och fler byggbolag går ut med prissänkningar för att öka försäljningen av nyproduktion. Det pressar bostadspriserna även på successionsmarknaden, särskilt i områden med en stor andel prissänkt nyproduktion. Även erbjudanden om att bo

avgiftsfritt gör nyproduktion attraktivare jämfört med succession. Nyproduktion och successionsmarknaden är kommunicerande kärn både vad gäller utbud och prissättning. Prisreduktioner i nyproduktion ger spridningseffekter i det befintliga beståndet. Varje nyproducerad bostad kräver en ny bostadsägare för att marknaden skall vara i balans.

I Stockholm har vi fortfarande många visningsbesökare. Utbudet är i nivå med förra året, utan att marknaden är lika turbulent som då. Marknaden är stabilare och andelen osålda bostäder hos oss är rätt låg. Det känns som försäljningarna går något snabbare trots att köparna fortfarande är kräsna på ett sätt som ställer stora krav både på bostad och mäklare. Andelen bostäder Erik Olsson förmedlar i Stockholm som säljs redan innan den fyra timmar långa publika huvudvisningen är kvar på rätt låga 10%.

I Göteborg upplever vi en starkare marknad på Erik Olsson. Priserna ökar inte så mycket, men vi säljer många bostäder. Marknaden i Göteborg är i balans. Prisnivån vi har nu gör att många säljare och köpare möts på en nivå som båda parter är nöjda med. Andelen av bostäderna Erik Olsson förmedlar i Göteborg som säljs innan den publika huvudvisningen ökat något till 14%.

I Malmöområdet är marknaden fortfarande lite trög med ett utbud som ser ut att öka så det blir färre visningsbesökare. Bostäderna säljs, men det ställer större krav på att mäklaren presenterar bostaden på ett attraktivt sätt, och med ett pris som skapar rätt förväntningar. I Skåne är andelen bostäder som Erik Olsson förmedlar redan innan den långa publika visningen fortfarande nästan obefintlig.

Johan Nordenfelt

Informationschef

073-377 84 40

johan.nordenfelt@erikolsson.se

Erik Olsson

Grundare

070-760 66 00

erik.olsson@erikolsson.se

Erik Olsson