***Sverige & lokalt - Erik Olsson Fastighetsförmedling kommenterar bostadsmarknaden 5/6 - 2024***

**Mäklarna på Erik Olsson runt om i Sverige** säljer fler bostäder än någonsin tidigare, men det bygger på hårt arbete med många privatvisningar och omvisningar som en del av vår visningsgaranti där vi lovar säljarna att alla som är intresserade av en bostad får titta på den.Marknaden ställer fortfarande stora krav på mäklaren avseende allt från att hitta spekulanter och presentera bostaden på ett attraktivt sätt till att prissätta den strategiskt och hantera budgivningar med förhandlingar mellan köpare och säljare.

Mycket talar för att det stora utbudet blir kvar ett tag eftersom flera av våra mäklare berättar att de har gott om bostäder som är på väg ut på marknaden också. Utöver det berättar våra mäklare att det trots, eller snarast som en effekt av, positiva förväntningar ofta är svårt att få säljare och köpare att mötas för att säljarnas förväntningar har höjts samtidigt som köparnas betalningsutrymme är begränsat eftersom dagens bostadspriser är historiskt höga och den faktiska effekten av räntesänkningen är försumbar.

Erik Olsson Skräckindex visar att oron på bostadsmarknaden och nervositeten inför att sälja sin bostad har ökat till en ovanligt hög nivå. Höga 61% av de som skall sälja en bostad vill minimera risken för att försäljningen går dåligt i stället för att chansa för att få ett riktigt högt pris. Att oron är så hög förklarar varför hela 80% vill sälja sin gamla bostad innan de köper ny. På aggregerad nivå gör det att aktivitetsökningen vi ser nu inleds med att många fler vill sälja än köpa. Det skapar ett utbudsöverskott som måste absorberas av efterfrågan. Sedan balanseras marknaden när tillräckligt många har sålt och blir köpare. Effekterna av utbudsökningen förstärks av att även säljarnas prisförväntningar har ökat på ett sätt som gör det svårare att få säljare och köpare att mötas ibland. Trots att utbudet är stort har vi många visningsbesökare, som dessutom vågar agera nu när räntehöjningar känns uteslutna så frågan ”bara” är hur många och hur stora räntesänkningarna blir. Det gör att vi räknar med en vital och balanserad bostadsmarknad där styrkan fortsätter att visas genom att det säljs många bostäder snarare än att bostadspriserna går upp särskilt mycket – trots att Erik Olsson Bostadsindex visar att en ovanligt stor andel av visningsbesökarna förväntar sig prisuppgångar under det närmaste året.

**I Stockholm** präglas marknaden av det stora utbudet. Effekten av ett stort utbud förstärks av att fler säljare har (för) höga prisförväntningar som en effekt av att räntan nu tycks vara på väg ner. Det stora utbudet gör köparna selektiva. Det minskar antalet visningsbesökare och ökar försäljningstiden på många bostäder. Små bostäder är svåra då målgruppen ofta är ensamstående och yngre på ett sätt som gör finansieringen utmanande. Attraktiva bostäder i bra läge, och föreningar med god ekonomi när det gäller lägenheter, går bra. Där kommer fler visningsbesökare samtidigt som det är lättare att få bud närt det finns en upplevd unikitet i bostaden så spekulanterna agerar för att inte missa den. Mycket talar för att det stora utbudet blir kvar ett tag eftersom flera av våra mäklare i Stockholm berättar att de har många bostäder som är på väg ut på marknaden också. Andelen bostäder Erik Olsson förmedlar i Stockholm som säljs redan innan den långa publika huvudvisningen är låg runt 5% beroende på område.

**I Göteborg** präglas också marknaden av det höga utbudet. Vissa områden har dubbelt så stort utbud som normalt. Utbudet är så stort att efterfrågan har svårt att matcha det på ett sätt som gör att utbudet biter sig fast och marknaden har svårt att balanseras. Trots det går försäljningarna ofta snabbare nu. Större bostadsrätter och villor går bäst medan mindre bostadsrätter en bit från centrum går trögare. Tack vare en positiv marknadspsykologi, som förstärktes av räntesänkningen, har vi många visningsbesökare: Många av dem vill dessutom agera så att vi säljer många bostäder och försvarar prisnivån. Andelen bostäder Erik Olsson förmedlar i Göteborg som säljs innan den publika huvudvisningen har ökat till drygt 10%, vilket våra mäklare i Göteborg tolkar som att marknaden blir aktivare.

**I Malmöområdet** svänger marknaden vecka för vecka. Nu har vi ett ökande utbud som är på all time high sedan över 10 år. Trots det höga utbudet görs det många affärer, vilket är lite motsägelsefullt. Vår analys är att fler och fler spekulanter i Malmöområdet påskyndar sina köp för att de räknar med att priserna kommer att gå upp, samtidigt som man inte är lika rädd för att räntorna går upp längre, utan istället tror att de fortsätter ner. I Skåne är andelen bostäder som Erik Olsson förmedlar redan innan den långa publika visningen lite högre på ca 10%.

**Kontakta gärna informationschef Johan Nordenfelt på: 0733-77 84 40 för ytterligare material.**