**Ändrade familjeförhållanden bakom jakt på ny bostad
- tillökning och skilsmässa i topp**

Pressmeddelande den 1 juli 2014

I Mäklarinsikt Special ställer vi frågor som kan variera mellan årets olika undersökningar. Denna gång har vi följt upp de vanligaste skälen till varför man vill förändra sitt boende och frågor som rör fritidshusmarknaden, svaren presenteras idag i Mäklarinsikt nr 2, 2014. Det är stor enighet bland mäklarna och majoriteten bedömer att såväl priser, utbud som efterfrågan kommer vara ligga kvar på oförändrad nivå det kommande kvartalet. Särskild tydligt är detta för priserna där 67 procent bedömer att priserna blir oförändrade.

Nästan samtliga mäklare bedömer att strand- eller sjönära lägen ökar efterfrågan på fritidshus. Andra faktorer som har betydelse är om det finns indraget vatten, hur omgivningen är, om det finns bilväg ända fram och vilken standard det är på fritidshuset.

Enligt 75 procent av mäklarna är skilsmässa det vanligaste skälet till att man säljer sin villa, följt av åldersskäl (65 procent). Den vanligaste orsaken till varför man köper en villa är tillökning i familjen (90 procent), att man ska flytta ihop med en ny partner (61 procent) eller att man har fått bättre ekonomi och vill byta upp sig, bedömer 32 procent av mäklarna. 81 procent av fastighetsmäklarna bedömer att tillökning är det vanligaste skälet till varför man säljer sin bostadsrätt och 53 procent av mäklarna bedömer att en skilsmässa är den vanligaste anledningen till att man behöver köpa en bostadsrätt.

* Fler tror på stigande priser och färre på sjunkande priser jämfört med de bedömningar som gjordes på fritidshusmarknaden i fjol. Det finns stora variationer mellan olika orter men överlag bilden är ljusare, säger Ingrid Eiken, VD på Mäklarsamfundet.
* Vår enkät lyfter fram att det finns en mänsklig dimension i boendet som sällan finns med i debatten. Fastighetsmäklare möter människor i detta skede och lotsar dem genom förmedlingen steg för steg. Det minskar riskerna och ökar förutsättningarna för att både säljare och köpare ska känna sig nöjda och trygga med sin bostadsaffär, säger Ingrid Eiken, VD på Mäklarsamfundet.

**Diagram 1. Vad höjer efterfrågan på ett fritidshus? Stor påverkan.**

**Diagram 2. Vanligaste skälen till att man köper ett småhus. Procent.**

**Diagram 3. Vanligaste skälen till att man säljer sin bostadsrätt. Procent.**

Huvudrapporten finns på [www.maklarsamfundet.se](http://www.maklarsamfundet.se).

*Mäklarinsikt utkommer varje kvartal. Undersökningen genomfördes mellan den 5 maj och
den 2 juni bland Mäklarsamfundets medlemmar och besvarades av 1 067 fastighetsmäklare.*

För ytterligare information kontakta:
Ingrid Eiken, VD Mäklarsamfundet, 070-669 34 34.
Caroline Berg, Presskontakt, 072-373 66 58.

