



2019-03-18 09:32 CET

## Erik Olsson Fastighetsförmedling kommenterar bostadsmarknaden 18 mars 2019

Efterfrågan matchar fortfarande utbudet på ett sätt som ger en stabil marknad. Att Erik Olsson Bostadsindex dessutom visar att marknadsklimatet är baserat på att visningsbesökarna har ovanligt lågt ställda prisförväntningar gör marknaden mer robust och mindre känslig för besvikelser. Risken för ränteökningar är låg. Den politiska risken är däremot stor. Att mindre än 20% av visningsbesökarna räknar med att ränteavdragen sänks gör att politikerna måste vara försiktiga. Skapar de oro på ett sätt som minskar efterfrågan tappar vi stabiliteten och balansen i marknaden som vi har nu.

På Erik Olsson upplever vi fortfarande en balanserad marknad med ganska stillastående priser. Det är ett styrketecken i sig, eftersom utbudet egentligen har varit större än normalt, om man bortser från början av förra året. Då dopades utbudet av att många ville göra affär innan det senaste amorteringskravet trädde i kraft. I år har vi haft ett nästan lika stort utbud och en efterfråga som ändå har matchat det utan draghjälp från många som velat köpa snabbt för att slippa amorteringskravet.

Ny statistik med låg inflation minskar risken för räntehöjningar. Det ökar dock risken för minskade ränteavdrag. Politikerna borde ersätta den årliga *inbetalningen* av uppskovskostnaden med att den läggs till skulden istället för att göra uppskoven gratis. Den positiva effekten på rörligheten skulle nog bli nästan lika stor, samtidigt som åtgärden inte kostar staten en enda krona och behovet av kompenserande åtgärder som reducerade ränteavdrag minskar. Den politiska risken är största hotet mot bostadsmarknaden.

Att SEB Boprisindikator, är så mycket mer positiv än Erik Olsson Bostadsindex, EOBI, kan bero på att visningsbesökarna som svarar på EOBI vet hur svårt det är att finansiera ett bostadsköp. Andra undersökningar där hushåll, som inte är aktiva på bostadsmarknaden, svarar reflekterar snarare vad som sägs i media. Att EOBI visar att prisförväntningarna är så lågt ställda, samtidigt som vi ändå har dagens ganska stabila marknad gör marknaden mer robust och mindre känslig för besvikelser. Sedan flera år tillbaka är det bankerna som styr bostadsmarknadens utveckling i Stockholm. Att det började i Stockholm beror på att bostadspriserna, bostadslånen och den ekonomiska risken är högst i Stockholm, även om man ta hänsyn till löneläget.

Bankernas krav på att fler och fler måste sälja innan de får låna till en ny bostad har ändrat hushållens beteende. Att de dessutom är mycket restriktivare när det gäller *hur mycket* man får låna begränsar betalningsförmågan på ett sätt som är gränssättande för bostadspriserna när den låga räntan gör att betalningsviljan egentligen är högre. Vad hushållen är villiga att betala för en bostad spelar inte så stor roll om bankerna inte låter dem låna så de kan betala så mycket. Bankerna börjar bli mer och mer gränssättande även i de andra storstadsregionerna. Både i Göteborg och Malmöområdet är det fler och fler som måste sälja sin bostad innan de får låna till att köpa en ny. I Göteborg, där priser och lån är högre än i Malmö, märker vi även att generella lånelöften ibland inte gäller när man väl har hittat en specifik bostad. Fördelen med bankernas beteende är att de minskar sin egen och hushållens ekonomiska risk. Nackdelen är att det skapar en och en trögare marknad.

I Stockholm tar det fortfarande lite längre tid att sälja bostäderna. Hårt arbete och engagemang belönas med en ganska låg andel osålt. På en marknad där många bostäder som visas igen är det en stor fördel att ha hela fyra timmar långa visningar så att alla hinner se bostaden. Andelen bostäder Erik Olsson förmedlar i Stockholm som säljs redan innan den fyra timmar långa publika huvudvisningen är runt 15%.

I Göteborg har utbudet stabiliserats på en nivå som ger en balanserad marknad. Om förutsättningarna inte förändras genom politiska beslut räknar vi med att priserna ligger kvar runt nuvarande nivå. Framåt maj kommer det att adderas fler villor till utbudet. Även i Göteborg blir restriktiva banker mer och mer gränssättande för bostadsmarknaden i allmänhet, och för bostadspriserna i synnerhet. Andelen bostäder Erik Olsson förmedlar i Göteborg som säljs innan den publika huvudvisningen är 13%.

I Malmöområdet är vårt inflöde av nya bostäder stabilt. Köparna är prisedvetna på ett sätt som ställer stora krav på mäklarens förmåga att värdera bostaden rätt. Marknadsläget gör att mäklaren måste erbjuda en mäklarmetod med bra marknadsföring och många visningar som ger fler förhandlingslägen. Annars är risken stor att intresset för bostaden blir lågt så att den blir svårare att sälja. I Skåne är andelen bostäder som Erik Olsson förmedlar redan innan den långa publika visningen fortfarande låg.

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

*Erik Olsson, grundare av Erik Olsson Fastighetsförmedling, nås på: 070-760 66 00.*

---

**Erik Olsson Fastighetsförmedling startade 1997 med en idé om att utmana branschens konventioner. Att tänka nytt istället för att göra som man alltid gjort. Att jobba metodiskt och proaktivt istället för att annonsera och vänta. Ambitionen var att erbjuda en modern mäklartjänst som minimerar det oroliga pirret i magen för alla inblandade och maximerar möjligheterna till en bra affär.**

## Kontaktpersoner



### **Johan Nordenfelt**

Presskontakt

Chef Affärs- & processutveckling

Informationschef

[johan.nordenfelt@erikolsson.se](mailto:johan.nordenfelt@erikolsson.se)

073-377 84 40



### **Erik Olsson**

Presskontakt

Grundare

[erik.olsson@erikolsson.se](mailto:erik.olsson@erikolsson.se)

070-760 66 00