



2020-01-16 06:00 CET

Utmaningar i utbudet minskar handeln med gamla bostäder

Handeln med gamla bostäder ökade nästan 4,5 procent år 2019. Även Sp-Koti hade ett utmärkt år. Bolagets omsättning ökade t.o.m. över 16 procent och antalet affärer ökade 10 procent över marknaden. Sp-Kotis verkställande direktör Jukka Rantanen bedömer dock att år 2020 blir lugnare än året innan. Enligt honom är det sannolikt att antalet affärer med gamla bostäder sjunker 1–3 procent på grund av utbudet.

- Tvärtemot de allmänna prognoserna tror jag inte att handeln med gamla

bostäder ökar i år, berättar **Sp-Kotis verkställande direktör Jukka Rantanen**. - Jag tror att antalet affärer kommer att minska cirka 1–3 procent jämfört med året innan. I bästa fall återgår vi till affärsnivån år 2018.

Jukka Rantanen betonar att bostadshandeln inte ändras särskilt mycket om antalet affärer går några procent upp eller ned. Förändringen blir mera dramatisk i antalet affärer med nya bostäder. År 2019 sjönk antalet affärer med nya bostäder 4,3 % jämfört med året innan.

- Jag tror att antalet affärer med nya bostäder kommer att minska så mycket som 10–15 procent i år, konstaterar Rantanen. - Förra året marknadsfördes 46 procent färre nya bostäder jämfört med år 2018. Det här innebär att även antalet beviljade bygglov sjunkit.

- Antalet nybyggen har sjunkit dramatiskt vilket naturligtvis påverkat antalet affärer. En minskande handel med nya bostäder minskar cirkulationen i bostadshandeln, berättar Rantanen.

Färre gamla bostäder ute i försäljning

- I vår bransch tänker många att bostadshandeln är ju livligare desto fler objekt det finns till salu. Då hittar mäklarna lättare bostäder som uppfyller önskemålen och behoven hos de som söker ett nytt hem. Då antalet objekt är mindre blir även antalet affärer mindre, eftersom många väntar på det rätta. Då blir det utdragna tider för bostadsletande, konstaterar Rantanen.

- Förra året kom det ut 3,6 procent mindre gamla bostäder i försäljning jämfört med året innan. Reserven med gamla bostäder började minska småningom under våren förra året då säljtiderna normaliserades efter några lugna år. Nya gamla objekt har inte kommit ut i försäljning i samma antal som under år 2018 eller tidigare, belyser Rantanen sin marknadsprognos för detta år.

- Även i Sp-Kotis affärer med gamla bostäder i november såg man att det inte längre går att hitta lämpliga objekt för seriösa köpare. Det ser ut som om reserven med gamla bostäder sjunkit drastiskt vilket oundvikligen minskar bostadshandeln.

- För en livligare bostadshandel krävs mera bostäder ute i försäljning, tror

Rantanen.

Konsumenterna mera köplystna än tidigare

– Enligt Statistikcentralens konsumentbarometer för de senaste månaderna är konsumenterna mera köplystna än någonsin tidigare, berättar

Sparbanksgruppens ekonomist Henna Mikkonen.

- Det blir intressant att se om konsumenternas vilja att köpa eller byta bostad leder till konkreta affärer. De andra starka drivkrafterna på bostadsmarknaden, sysselsättningen och räntenivån, stöder det här, fortsätter Mikkonen. -Konsumenterna har goda ekonomiska utsikter. Räntenivån hålls låg, löneförhöjningar är att vänta i många branscher och recessionsrädslan som rådde under hösten har skingrats under de senaste månaderna.

- Minskningen i bostadshandeln beror inte på konsumenterna, utan på de utmaningar med utbudet av gamla bostäder som Rantanen lyfte fram.

- Det är dock skäl att komma ihåg att bostadsmarknaden varierar i olika regioner och på olika orter.

Benägenheten att köpa bostad är som störst i huvudstadsregionen, där det även finns ett relativt sett större utbud av nya bostäder och å andra sidan färre gamla bostäder kommer ut i försäljning. Gamla bostäder är ofta till salu på andra ställen än i tillväxtcentra, konstaterar Jukka Rantanen.

- Utvecklingen på bostadsmarknaden påverkas av många andra faktorer, till exempel händelser ute i världen och eventuellt strängare lagstiftning från början av år 2021.

Kontakta oss, så diskuterar vi ämnet mera:

Verkställande direktör Jukka Rantanen, Sp-Koti Oy
GSM 050 341 1391 eller e-post: jukka.rantanen@spkoti.fi

Ekonomist Henna Mikkonen, Sparbanksgruppen
GSM 040 564 7918 eller e-post: henna.mikkonen@säästöpankki.fi

Sp-Koti är en genuint lokal franchisingbaserad fastighetsförmedlingskedja som hör till Sparbanksgruppen och har över 50 verksamhetsställen på olika håll i Finland. www.spkoti.fi och www.säästöpankki.fi

Sparbanksgruppen främjar individens och samhällets ekonomiska välbefinnande. Vi vill att man känner oss för vårt mod, vår expertis och passion att göra ett utmärkt kundarbete. Sparbanksgruppen består av lokala Sparbanker på olika håll i landet samt Sparbankscentralen. Utöver omfattande banktjänster erbjuder vi våra kunder tjänster för placering, bostadsbyte och försäkring.

Sparbanksgruppen har ca 1400 anställda på olika håll i Finland. www.sparbanken.fi

Kontaktpersoner



Jukka Rantanen

Verkställande direktör, Sb-Hem

jukka.rantanen@sbhem.fi

+358 50 341 1391



Henna Mikkonen

Chefsekonom

henna.mikkonen@sparbanken.fi

+358 40 564 7918