



Köpa stuga på hösten

2020-09-16 07:00 CEST

Ökad efterfrågan och minskat utbud av fritidshus 2020

SBAB har med hjälp av siffror från Booli undersökt utbudet av fritidshus till salu under den traditionella fritidshussäsongen i år jämfört med förra året. Resultatet visar att utbudet av fritidshus till salu har minskat något i år, samtidigt som ökad efterfrågan lett till kortare förmedlingstider.

Färre fritidshus till salu i år

I år var det 460 färre fritidshus till salu i Sverige under perioden mars till september. Det är ingen dramatisk förändring. Det är svårare att mäta efterfrågan. Den allmänna uppfattningen bland landets fastighetsmäklare är att efterfrågan på fritidshus ökat. Ett sätt att mäta det på är genom förmedlingstid. Det tar i genomsnitt 20 dagar att sälja ett fritidshus i Sverige idag. Förra året under samma tid (mars till september) tog det i genomsnitt 27 dagar. Och året dessförinnan tog det i genomsnitt 29 dagar från det att ett fritidshus utannonserades till dess de såldes.

- När efterfrågan och priserna ökar brukar det leda till att fler vill prova att sälja. Men det gäller inte för fritidshussäsongen i år. Det beror med stor sannolikhet på att den som redan har ett fritidshus gärna vill behålla det, säger **Claudia Wörmann**, Boendeeconom på SBAB.

Pandemin och reserestriktionerna har fått fler att intressera sig för att köpa fritidshus i Sverige. Samtidigt är fritidshuset en form av lyxvara. Drömmen som många har måste kombineras med ekonomi för att fritidshusdrömmen ska bli verklighet.

- Flygskammen har funnits längre än pandemin, men när det dåliga samvetet byts ut mot direkta hälsorisker är det lättare att stanna hemma. Och när fler planerar för semester hemma och ekonomin finns där bidrar det till att efterfrågan på ett eget ställe ökar, säger **Claudia Wörmann**, Boendeeconom på SBAB.

Många upplever att det positiva med att resa är att vardagen bryts och att man får se något annat. Det avbrottet från vardagen kan även ett fritidshus erbjuda. En del fastighetsmäklare vittnar om att målgruppen som söker fritidshus har blivit bredare. I den breddade gruppen intressenter finns bland annat alla som tidigare bara åkte utomlands. Och som nu ser fritidshuset som ett alternativ.

- Den som arbetar hemifrån i större utsträckning än tidigare kanske planerar att arbeta från sitt fritidshus också. Sen finns det de som bor i lägenhet och som under pandemin insett att bostaden funkar bra när alla går åt sitt håll på morgonen och kommer hem på kvällen. Men att bostaden givet de nya förutsättningarna känns lite trång. Att bo i villa med egen trädgård ingår inte i planeringen, då blir fritidshuset ett bra alternativ, säger Claudia Wörmann.

Stor variation i utbudet

- En snabb överblick över vad som just nu är till salu visar att det finns en stor variation i utbud. Fritidshusformen bostadsrätt finns också som alternativ. Även sjönära ställen som inte riktigt går att skilja från åretruntbostäder med flera miljoner som prislapp, säger Claudia Wörmann.

Claudias tips på höstens fritidshusmarknad

Alla tips riktar sig till den som är intresserad av ett fritidshus på den traditionella marknaden. Inte den som söker fritidsboende i fjällen.

1.Att köpa fritidshus på hösten kan löna sig. Då har det största intresset och därmed konkurrensen lagt sig. I år kan det dock bli en längre säsong. Men generellt är det färre som tänker på ett köp av ett traditionellt fritidshus när det börjar bli lite kallare. De säljare som har fritidshuset ute till salu på hösten kan vara angelägna om att få till en snabb affär.

2.Var noga med din kalkyl. Håll dig till lånelöftet och dras inte med för mycket i budhetsen.

3.Något för den händige? Ja så står det ibland och prislappen kan kännas lockande. Var mer självkritisk än drömmande. Är du inte händig och intresserad nu blir du det inte av ett fritidshus med renoveringsbehov. Då ska du ha ett byggprojekt igång på distans om du inte är på plats. Det kan se lekande lätt ut i alla renoveringsprogram på TV. Men det som inte syns är att bakom programledaren finns ett helt team av proffs.

4.Utedass eller moderniserat. Det finns fritidshus med utedass och det finns topprenoverade hus med permanentstandard. Förutom att det är en smaksak är det också en fråga om kostnad. Huset som inte är vinterbonat innebär en kortare säsong. Ett ställe som möjliggör vistelse året runt leder ju naturligt till att ni faktiskt kan vara där oftare. Utslaget på dagar per år kan det faktiskt löna sig att, om ekonomin tillåter, köpa ett hus som möjliggör en längre säsong.

5.Slår ni till på ett fritidshus i en populär semesterregion är det bra att ha en plan för hur ni ska hantera vänner, släkt och bekanta som vill komma på besök. Det kan bli en ständig ström av aldrig sinande besökare. Bestäm hur ni vill ha det och sätt era ramar.

Antal fritidshus till salu per län (10 mars till 10 september)

Område	2020	2019
Västra Götalands län	1115	1377
Stockholms län	1280	1228
Skåne län	646	695
Dalarnas län	640	592
Södermanlands län	526	521
Östergötlands län	488	467
Gävleborgs län	441	463
Värmlands län	345	436
Kalmar län	381	433
Hallands län	379	391
Västerbottens län	358	372
Jämtlands län	293	343
Örebro län	273	329
Uppsala län	352	328
Norrbottens län	356	326
Västernorrlands län	286	242
Västmanlands län	219	226
Blekinge län	177	218
Gotlands län	176	191
Jönköpings län	152	182
Kronobergs län	142	125

Källa: Booli

SBAB bildades 1985 och ägs av svenska staten. Vår affärsidé är att med nytänkande och omtanke erbjuda lån och sparande till privatpersoner, bostadsrättsföreningar och fastighetsbolag i Sverige. För att särskilja oss på bolånemarknaden, långsiktigt förstärka vår konkurrenskraft och uppnå vår

vision – att erbjuda Sveriges bästa bolån – arbetar vi ständigt med att utveckla vårt kunderbjudande. Därför är Booli en del av SBAB. Booli utvecklar produkter och tjänster med utgångspunkt i bostadsmarknaden. SBAB bidrar till bättre boende och boendeekonomi och arbetar därför med FN:s globala hållbarhetsmål inom ramen för Agenda 2030. Målen utgör en integrerad del av SBAB:s hållbara styrmodell och dagliga arbete. SBAB har mycket nöjda kunder enligt Svenskt Kvalitetsindex och enligt Great Place to Work är SBAB en av Sveriges bästa arbetsplatser bland större företag. Antalet kunder uppgår till cirka 500 000 och vi är cirka 800 medarbetare. Läs mer på: sbab.se, booli.se, facebook.com/sbabbank, twitter.com/sbabbank, linkedin.com/company/sbab-bank.

Kontaktpersoner



Claudia Wörmann

Boendeekonom

claudia.wormann@sbab.se

0709906814



Erik Bukowski (fd. Wennergren)

Presskontakt

Presschef

erik.bukowski@sbab.se

0724 - 51 79 37