

PRESSMEDDELANDE

2019-09-13

Lokal kännedom, personkemi och rekommendationer:

Här är de viktigaste faktorerna vid val av mäklare

Att köpa eller sälja bostad är för många en av de största affärerna i livet. Det kan vara både förväntansfullt och nervöst. Vid försäljning har de flesta en mäklare som stöd. Men vad är egentligen viktigast när vi väljer mäklare? Svensk Fastighetsförmedlings undersökning Bobarometern visar att lokal kännedom, personkemi och rekommendationer är det som värderas högst.

Hösten närmar sig och många planerar för ett bostadsbyte. I samband med detta har Svensk Fastighetsförmedling i sin senaste undersökning Bobarometern tagit reda på vad vi värderar högst vid val av mäklare. Allra viktigast är att mäklaren har lokal kännedom och att hen tidigare har sålt mycket i området. Detta uppger hela 25 procent. Bra personkemi mellan säljare och mäklare värderas också högt bland svenskarna. Likaså att mäklaren har fått goda rekommendationer från bekanta. Endast en procent uppger att det viktigaste är att mäklaren värderar bostaden högt.

– Vid val av mäklare är det viktigt att känna förtroende, inte minst på grund av att det är en stor affär att sälja sin bostad. På Svensk Fastighetsförmedling är vårt mål att göra det enkelt, smidigt och tryggt att både sälja och köpa ett hem. Det är intressant och glädjande för oss att se att lokal kännedom är den viktigaste faktorn när vi väljer mäklare, då vi är experter på den lokala bostadsmarknaden, säger **Liza Nyberg, vd på Svensk Fastighetsförmedling**.

Få är taktiska under budgivningar

Undersökningen visar också att det är få som använder sig av en specifik taktik då de lägger bud på ett potentiellt hem. Hela sju av tio uppger nämligen att de inte har någon taktik. Dock är taktiker som att gå in sent i budgivningen, lägga sig högt över det senaste budet och lägga motbud så fort som möjligt de mest populära. Att däremot lägga sitt maxbud på en gång är den minst populära budgivningstaktiken.

Topp fem – Här är de viktigaste faktorerna vid val av mäklare

1. Mäklaren har lokal kännedom och har sålt mycket i mitt område	25 %
2. Personkemin mellan oss känns bra	13 %
3. Mäklaren har fått bra rekommendationer från folk du känner	11 %
4. Mäklaren arbetar på en etablerad mäklarkedja	7 %
Mäklaren tar ut ett lågt arvode	7 %
5. Mäklaren har lång yrkeserfarenhet	5 %

För ytterligare information, kontakta:

Kicki Erkers, presskontakt

Mail: kicki.erkers@svenskfast.se

Mobil: 072-570 56 18

Följ oss gärna på:

www.svenskfast.se

www.mynewsdesk.com

facebook.com/svenskfast

twitter.com/#svenskfast

instagram@svenskfast

SVENSK FASTIGHETSFÖRMEDLING

Om Svensk Fastighetsförmedling

Svensk Fastighetsförmedling är Sveriges största rikstäckande och oberoende mäklarkedja. Det innebär att vi kan ta tillvara på våra kunders intressen helt utan påverkan från banker eller försäkringsbolag. Vi är experter på den lokala bostadsmarknaden med 230 bobutiker och 1 200 medarbetare runtom i hela landet. Bobutikerna drivs av kedjans 200 delägare och flera år i rad har företaget utsetts till en av Sveriges mest attraktiva arbetsgivare. Under 2018 förmedlade Svensk Fastighetsförmedling cirka 28 000 bostäder till ett värde av 60,7 miljarder kronor. I över 80 år har vi fått folk att känna sig hemma, vilket faktiskt gör oss till landets äldsta mäklarkedja. Det hade vi inte varit utan nöjda kunder. 2019 prisades vi för Bäst på Service i ServiceScore. Svensk Fastighetsförmedling – mäklaren med koll på läget sedan 1937.

Om undersökningen:

Bobarometern 2019 är gjord av Svensk Fastighetsförmedling och undersökningen har genomförts av Kantar Sifo. Undersökningen genomfördes under 2019 i form av en webbenkät och är statistiskt säkerställd och representativ på riksnivå. Totalt har 1 000 personer i Sverige mellan 18 till 74 år deltagit i studien.

Bilaga

Vad är viktigast för dig när du väljer mäklare?

Svarsalternativ	Totalt	18–29 år	30–39 år	40–49 år	50–59 år	64–74 år
Att mäklaren har lokal kännedom och har sålt mycket i mitt område	25 %	23 %	26 %	24 %	27 %	24 %
Att personkemin mellan oss känns bra	13 %	10 %	17 %	15 %	10 %	14 %
Att mäklaren har fått bra rekommendationer från folk du känner	11 %	7 %	12 %	13 %	13 %	11 %
Att mäklaren arbetar på en etablerad mäklarkedja	7 %	6 %	5 %	7 %	5 %	9 %
Att mäklaren tar ut ett lågt arvode	7 %	9 %	8 %	10 %	6 %	3 %
Att mäklaren har lång yrkeserfarenhet	5 %	7 %	3 %	4 %	7 %	5 %
Att mäklaren har fått högt betyg på exempelvis rekommendationssidor	4 %	8 %	1 %	1 %	4 %	3 %
Att jag har en personlig relation till mäklaren sedan tidigare	1 %	-	2 %	2 %	1 %	2 %
Att mäklaren värderar bostaden högt	1 %	1 %	1 %	1 %	2 %	1 %
Att mäklaren värderar bostaden lågt	1 %	2 %	1 %	-	1 %	-
Att mäklaren är en kvinna	0 %	-	1 %	1 %	-	1 %
Att mäklaren är en man	0 %	-	1 %	-	-	1 %
Jag anlitar inte mäklare	9 %	9 %	7 %	7 %	9 %	10 %
Annat	2 %	1 %	2 %	3 %	2 %	2 %
Vet ej	14 %	18 %	14 %	13 %	13 %	13 %

Använder du någon speciell taktik vid budgivningar?

Svarsalternativ	Totalt	18–29 år	30–39 år	40–49 år	50–59 år	64–74 år
Ja, jag går in sent i budgivningen	5 %	6 %	2 %	3 %	6 %	8 %
Ja, jag lägger ett motbud så fort som möjligt efter ett annat bud	5 %	6 %	10 %	6 %	4 %	2 %
Ja, jag lägger mig högt över senaste bud	5 %	5 %	6 %	5 %	4 %	3 %
Ja, jag lägger bud innan visning	4 %	4 %	5 %	5 %	3 %	3 %

SVENSK FASTIGHETSFÖRMEDLING

Ja, jag drar ut på tiden så långt det går	3 %	3 %	2 %	3 %	2 %	4 %
Ja, jag gör minimala höjningar	3 %	3 %	6 %	4 %	3 %	2 %
Ja, jag lägger bud under visning	2 %	4 %	1 %	1 %	2 %	1 %
Ja, jag meddelar mäklaren mitt budtak och låter denne styra min budgivning	2 %	2 %	1 %	1 %	2 %	2 %
Ja, jag lägger mitt maxbud direkt	1 %	1 %	1 %	2 %	1 %	1 %
Nej, jag har ingen taktik vid budgivningar	70 %	71 %	68 %	70 %	65 %	72 %
Annan taktik	5 %	5 %	3 %	3 %	8 %	3 %