

Viktigt för den som
säljer sin bostad

Information om undersökningen



High Estate är en arbetsmodell och ett systemstöd för fastighetsmäklare. Det omfattar alla steg i en förmedling, från inledande säljarbete till avslut med kontrakt och tillträde. Modellen är beprövad sedan flera år och kompletteras nu med ett flertal nya funktioner. Avsikten är att erbjuda alla mäklare på marknaden en möjlighet att förmedla betydligt fler objekt genom att de fokuserar på de steg i förmedlingen där de tillför mest värde. High Estate har genomfört en undersökning bland Sveriges mäklare för att få kunskap om hur mäklare ser på förmedlingsprocessen ur olika perspektiv. Men hur ser de som vill sälja sin bostad på försäljningen? Det belyser vi i den här rapporten

Vi har ställt frågor om försäljningsprocessen i Demoskops webpanel. Målgruppen har varit män och kvinnor i åldern 18-75 år som har sålt eller köpt en bostad under de senaste 5 åren. Intervjuerna har genomförts under vecka 27 och totalt har vi genomfört 302 intervjuer. Resultaten i den här rapporten är vägda för att återspegla uppfattningar bland bostadssäljare i hela Sverige

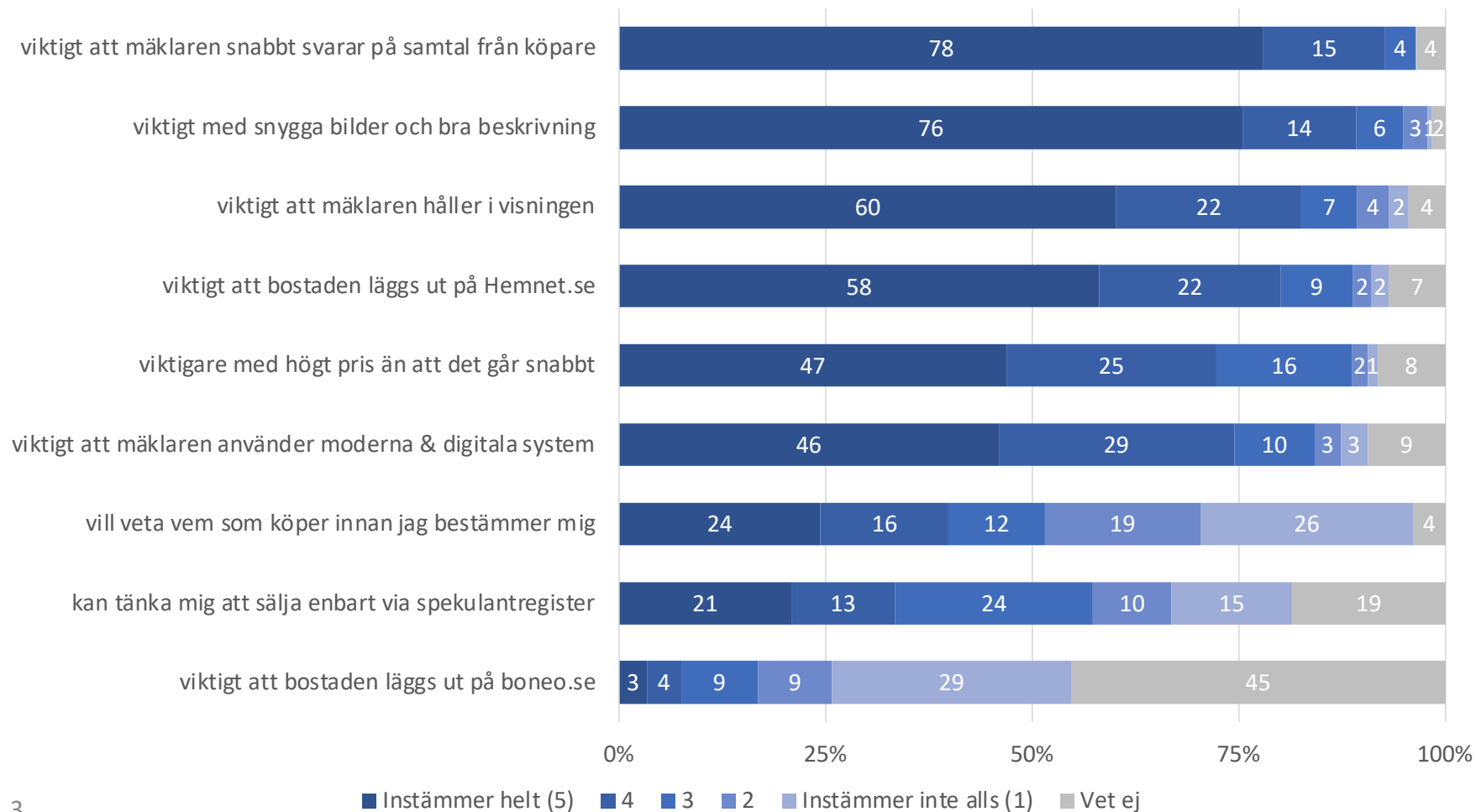
Konsumenter om försäljning av sin bostad



Bas: Alla (302)

Enhet: Procent

Om du tänker dig att du ska sälja en bostad som du äger, i vilken utsträckning instämmer du då i följande påståenden?



I diagrammet till vänster är påståendena sorterade avtagande efter andelen som 'instämmer helt' i respektive påstående. Överst finner vi därför det som säljare tycker är viktigare

Vid jämförelser mellan olika undergrupper finns det skillnader i vilken utsträckning man instämmer i dessa påståenden. Störst skillnader ser vi rörande följande:

- Män instämmer i högre grad än kvinnor i att ett högt pris är viktigare än att det går snabbt
- Önskan att veta vem som köper bostaden innan man bestämmer sig är högre bland äldre säljare än bland yngre. Den ökar också i takt med minskande ortsstorlek