

Stockholm, 16 oktober, 2012 1(1)

Fler tror på högre bopriser och lägre räntor

Det har skett ett skifte i svenskarnas förväntningar på framtida bostadspriser och boräntor sedan i våras. Jämfört med i mars tror fler på stigande priser och sjunkande boräntor. Två av tre räknar med högre eller oförändrade priser samt lägre eller oförändrade boräntor de kommande 12 månaderna. Det visar Nordeas senaste mätning av svenskarnas syn på bostadsmarknaden.

”Vi ser en tydlig omsvängning i synen på bostadsmarknadens utveckling. Under senvåren och sommaren förmedlades en jämförelsevis optimistisk syn på Sveriges ekonomi vilket jag tror har påverkat svenskarnas attityder. Den senaste tidens ekonomiska varningssignaler är så pass nya att de inte har påverkat resultaten i undersökningen”, säger Nordeas privatekonom Ingela Gabriellsson.

I septemberundersökningen räknar 31 procent med stigande bopriser, jämfört med 26 procent i mars. De yngre, 18-25-åringarna, har högst förväntningar på stigande bostadspriser, 54 procent tror att priserna kommer att gå upp. Regionalt är det endast i Småland som fler hushåll räknar med sjunkande än stigande priser.

Samtidigt bedömer 36 procent att boräntorna går ned de kommande 12 månaderna, jämfört med 30 procent i mars. Två av tre räknar med sjunkande eller oförändrade boräntor. Denna förväntan gäller alla åldrar och över hela landet. De äldre 55-65-åringarna är mest övertygade om att boräntorna kommer att sjunka.

”Kombinationen av att vi samtidigt tror på stigande bostadspriser och sjunkande boräntor tecknar en optimistisk syn på bostadsmarknaden framöver. Det är viktigt att vi har en rörlig och levande bostadsmarknad”, säger Ingela Gabriellsson.

Ungefär lika många skulle välja 3-månadersräntan som någon bunden ränta om de idag skulle ta ett bostadslån, cirka 25 procent i vardera kategorin. Alternativet att ha en mix av flera olika räntor väljer 27 procent.

”Jag tycker det är bra att vi har en spridning på olika boräntor. Det är den egna ekonomiska situationen och boendeformen som måste avgöra vilken typ av ränta som passar bäst. Det är svårt att träffa helt rätt oavsett om räntorna går upp eller ner”, säger Ingela Gabriellsson.

Ungas inträde på bostadsmarknaden är en brännande fråga. Flertalet, 77 procent, anser att dagens unga inte har möjlighet att spara tillräckligt för att komma in på bostadsmarknaden. Å andra sidan menar 45 procent att de unga har för höga krav på läge och standard.

”Samhället förändras och vi har sett en allmän standardhöjning. Det medför att nya generationer tar en viss standard och fräschör för given. I kombination med önskemål om var man vill bo, kan det ändå bli en försvårande faktor”, säger Ingela Gabriellsson.

För ytterligare information:

Ingela Gabriellsson, privatekonom 070 22724 77

Ragnar Roos, bitr informationschef 076 787 6984

Nordeas vision är att vara en "great European bank", erkänd för sina medarbetare, som skapar betydande värde för kunder och aktieägare. Vi gör det möjligt för våra kunder att nå sina mål genom att erbjuda ett brett urval produkter, tjänster och lösningar inom bank, kapitalförvaltning och försäkring. Nordea har cirka 11 miljoner kunder, över 1 000 kontorsplaceringar, och är en av Europas tio största fullservicebanker mätt i börsvärde. Nordeaaktien är noterad på NASDAQ OMX Nordic Exchange i Stockholm, Helsingfors och Köpenhamn.