

Mäklarinsikt

Q1 2026



Mäklarsamfundet

Innehållsförteckning

Inledning	3
Sammanfattning	4
Tolkingsram	5
Ökad marknadsoptimism	6
Marknadsstämning	6
Köpare och säljare	8
Aktivitet, drivkrafter, preferenser	8
Betalningsviljeindex 40 – något mer offensiva köpare	8
Förväntansindex 42 – säljarnas realism ökar	9
Prisfriktionsgapet minskar – enklare för köpare och säljare att mötas	10
Större boende och ekonomi driver säljare	10
Köparna prioriterar boendeekonomi och trygghet	11
Framåtblick	12
Metodbilaga	13

Inledning

Mäklarinsikt släpps kvartalsvis och ger en fördjupad och mer kvalitativ bild av hur mäklarna runtom i landet upplever marknaden, säljares drivkrafter och köparens preferenser.

Mäklarinsikt släpps kvartalsvis, och syftar till att komplettera den hårda statistik som fastighetsmäklarnas arbete genererar i form av prisutvecklingsstatistik, budeffekt, försäljningsvolymerna med mera. I Mäklarinsikt ges en fördjupad och mer kvalitativ bild av hur mäklarna runtom i landet upplever marknaden, säljares drivkrafter och köparens preferenser.

I rapporten presenteras också tre huvudindex, som gör det möjligt att följa marknadsutvecklingen över tid utifrån mäklarnas upplevelse av tre centrala parametrar: stämning, köparnas betalningsvilja och säljarnas prisrealism. Med hjälp av köparnas upplevda betalningsvilja och säljarnas realism i förhållande till det pris som marknaden är redo att ge har ett härlett index konstruerats, det så kallade prisfriktionsgapet som visar hur nära köpare och säljare generellt sett står varandra.

METOD

Mäklarinsikt är Sveriges största återkommande undersökning bland fastighetsmäklare. Resultaten i rapporten kommer från en enkätundersökning riktad till Mäklarsamfundets medlemmar. Rapporten för första kvartalet 2026 bygger på en enkät som skickades ut 5/1 2026 och avslutades 14/1 2026. 657 fastighetsmäklare besvarade enkäten, av en total respondentbas på 6099, vilket ger en svarsfrekvens på knappt 11 procent.

Rapporten innehåller ett antal sentiments- och perceptionsindex, som baseras på enkätsvaren. Metod och beräkningsregler återfinns i rapportens metodbilaga.



OSKAR ÖHOLM
VD



JOAKIM LUSENSKY
ANALYS- OCH KOMMUNIKATIONSCHEF

Sammanfattning

Neutral stämning: Stämningsindex landar på **48**, nära en neutral mittpunkt vilket indikerar att mäklarna upplever en stämningsförskjutning i marknaden jämfört med föregående kvartal.

Köparna fortsatt försiktiga: Betalningsviljeindex är **40**, flera punkter över resultatet för det sista kvartalet 2025, men ändå tydligt under neutral nivå.

Säljarnas realism ökar: Förväntansindex ligger på **42**. Det speglar att många säljare fortfarande har prisförväntningar som ligger över vad marknaden är redo att ge. Samtidigt syns här en förskjutning i riktning mot mer neutral nivå.

Glappet mellan köpare och säljare minskar: Prisgapet är **-1,7**. Under neutral nivå, men en klar förbättring jämfört med föregående kvartals resultat.

Livssituation och ekonomi driver försäljning: På klusternivå dominerar livssituation och ekonomi som anledning till bostadsbyte. På faktornivå sticker behov av större bostad (**68%**) och separation eller ändrad familjesituation ut (**64%**).

Köparna fokuserar på kostnader och trygghet: Låg boendekostnad (**49%**), totalpris (**48%**), tryggt område (**46%**) och nyrenoverat (**36%**) toppar listan över köparnas preferenser.

STÄMNINGSINDEX ▲ +9

48

BETALNINGSVILJEINDEX ▲ +6

40

FÖRVÄNTANSINDEX ▲ +5

42

PRISFRIKTIONSGAP ▲ +1,3

-1,7

Tolkningsram

Stämningsindex

Hur upplever du stämningen på marknaden i stort? (1=Mycket pessimistisk. 5=Mycket optimistisk).

0-25=Mycket pessimistisk, 35-40=Ganska pessimistisk, 40-60=Neutral till svagt positiv, 60-75=Positiv, 75-100=Mycket positiv

Förutsägbarhetsindex

Hur bedömer du marknadens förutsägbarhet just nu? (Mycket oförutsägbar - Mycket förutsägbar).

0-25=Mycket oförutsägbar, 35-40=Ganska oförutsägbar, 40-60=Neutral/varken oförutsägbar eller förutsägbar, 60-75=Ganska förutsägbar, 75-100=Mycket förutsägbar

Betalningsindex

Hur upplever du köparnas betalningsvilja just nu? (1=Mycket låg. 5=Mycket hög).

0-25=Mycket låg, 35-40=Ganska låg, 40-60=Neutral, 60-75=Ganska hög, 75-100=Mycket hög

Förväntansindex

Hur realistiska är säljarnas prisförväntningar i förhållande till marknaden? (1=Mycket orealistiska. 5=Mycket realistiska).

0-25=Mycket orealistiska, 35-40=Ganska orealistiska, 40-60=Neutral, 60-75=Ganska realistiska, 75-100=Mycket realistiska

Prisfriktionsgapet

Gapet mellan köparnas upplevda betalningsvilja och säljarnas prisförväntningar i förhållande till marknaden just nu.

0= Köpare och säljares förväntningar är i balans. Negativt värde = köpare vill betala mindre än vad säljarna kräver. Positivt värde = köpare vill betala mer än vad säljarna förväntar sig.

- ≤ -10 → kraftig negativ friktion
- -5 till -9 → negativ friktion
- -1 till -4 → lätt negativ friktion
- 0 → balansläge
- $+1$ till $+4$ → lätt positiv friktion
- $+5$ till $+9$ → positiv friktion
- $\geq +10$ → kraftig positiv friktion



0-25



35-40



40-60



60-75



75-100

Ökad marknadsoptimism

Mäklarsamfundets stämningsindex ligger nu nära neutralt läge, vilket pekar på ökad optimism efter ett år då marknaden rörde på sig, medan priserna mer eller mindre stod still.

MARKNADSSTÄMNING

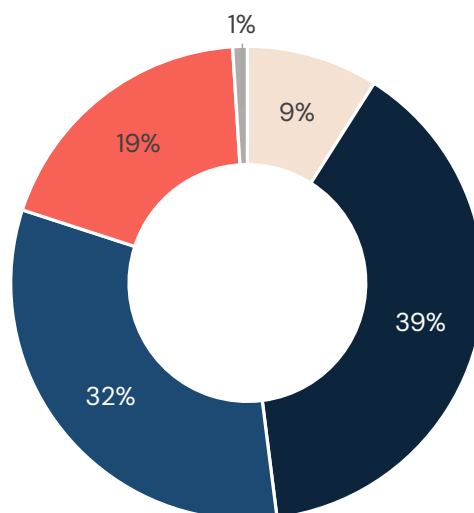
2025 blev ett år då marknaden rörde på sig, men priserna stod mer eller mindre stilla. Inför 2026 är optimismen större, vilket inte minst återspeglas i ett kliv uppåt i Mäklarsamfundets stämningsindex. För det första kvartalet 2026 är indexvärdet 48,4, vilket är drygt 9 punkter över föregående kvartal. Stämningsindex ligger nu nära neutralt läge. Ungefär hälften (48%) av mäklarna upplever marknadens som ganska eller mycket svårbedömd just nu. Det är en minskning med nästan en femtedel (17%) jämfört med föregående kvartal. De inledande veckorna på året brukar generellt vara lugna på marknaden. Knappt en fjärdedel (24%) bedömer marknadsaktiviteten redan som högre än föregående kvartal. En något mindre andel (17%) bedömer den tvärtom som lägre.

Förutom prisutveckling och spannet mellan utgångs- och slutpris är antal spekulanter på visningar och andel affärer med budgivning en indikation på den övergripande marknadspsykologin. Drygt hälften (52%) av mäklarna bedömer antalet spekulanter på visningar som oförändrat jämfört med föregående kvartal. 31 procent uppger att antalet visningsbesökare är fler än föregående kvartal. 64 procent uppger att de har haft förmedlingar med budgivning under årets första veckor. När bud uppstår deltar oftast 2–3 spekulanter (97 %).

Andelen bostäder som säljs innan öppen visning är ytterligare ett mått på marknadsaptiten.

STÄMNINGINDEX:

48
▲ +9



- Mycket oförutsägbar
- Ganska oförutsägbar
- Varken förutsägbar eller oförutsägbar
- Ganska förutsägbar
- Mycket förutsägbar

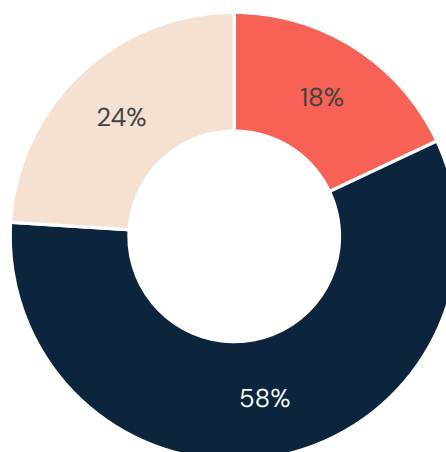
Figur 1. Hur bedömer du marknadens förutsägbarhet just nu?

En klar majoritet (70%) uppger att andelen bostäder som de säljer innan öppen visning är oförändrat jämfört med föregående kvartal. 16 procent uppger att andelen bostäder som säljs innan öppen visning har ökat jämfört med föregående kvartal. Motsvarande andel som uppger att andelen tvärtom minskat är 14 procent.

Under det föregående året ökade försäljningstiderna för både småhus och bostadsrätter. Det innebär generellt mer förhandlingar för att få säljare och köpare att mötas och få affärerna att gå i lås. Mäklarsamfundets medlemmar upplever just nu att andelen affärer som kräver lång förhandlingstid jämfört med föregående kvartal till majoriteten (62%) är oförändrat. Det är däremot fler som menar att den ökat (26%) än som uppger att andelen minskat (12%). Det är en signal som indikerar att en ökande marknadsoptimism under året inte ska tas för given och som bör följas noggrant under året.

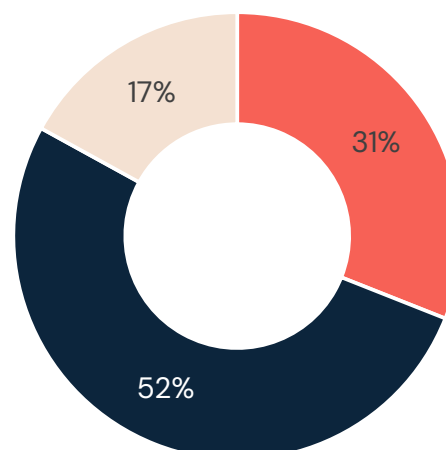
”

Mäklarsamfundets medlemmar upplever just nu att andelen affärer som kräver lång förhandlingstid jämfört med föregående kvartal till majoriteten (62%) är oförändrat.



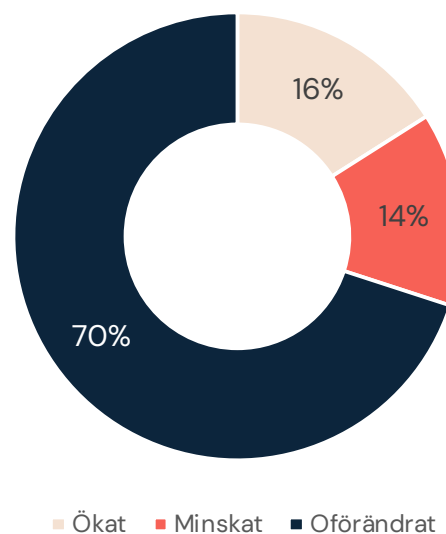
■ Lägre ■ Oförändrad ■ Högre

Figur 2. Hur bedömer du marknadsaktiviteten i ditt område jämfört med föregående kvartal?



■ Fler ■ Oförändrat ■ Färre

Figur 3. Hur bedömer du antalet spekulanter på visningar i ditt område jämfört med föregående kvartal?



■ Ökat ■ Minskat ■ Oförändrat

Figur 4. Andelen bostäder som säljs innan öppen visning jämfört med föregående kvartal?

Köpare och säljare

Bostadsmarknaden präglas av något mer offensiva köpare än under det förra kvartalet, enligt Mäklarsamfundets betalningsviljeindex.

AKTIVITET, DRIVKRAFTER, PREFERENSER

Försäljningsvolymerna var relativt höga under 2025. Det gällde särskilt villamarknaden. En drivkraft är demografisk. Individer i familjebildande ålder är idag en stor andel av den totala befolkningen. Den här gruppens främsta boendepreferens är småhus med äganderätt, vilket styrks av flertalet undersökningar på området.

Fastighetsmäklarna uppger också att familjebildarna är den mest aktiva gruppen på deras lokala bostadsmarknader just nu.

BETALNINGSVILJEINDEX 40 – NÅGOT MER OFFENSIVA KÖPARE

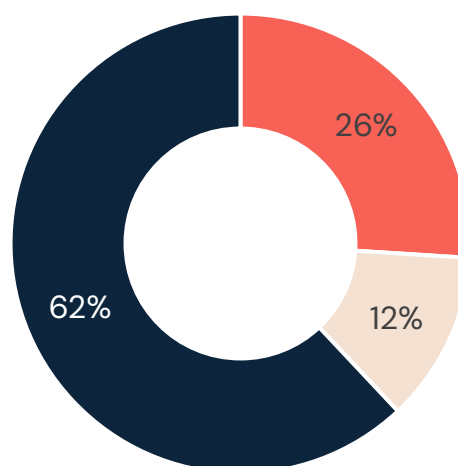
Mäklarsamfundets betalningsviljeindex, som mäter mäklarnas bedömning av köparnas betalningsvilja just nu, visar ett indexvärde som fortfarande ligger en bit under neutral nivå, men som samtidigt tagit ett tydligt kliv uppåt med sex indexpunkter. 42 procent uppger dock att köparnas betalningsvilja är låg eller mycket låg.

Mer än hälften (58%) av mäklarna i undersökningen uppger att familjebildare som letar efter ett boende som är bättre anpassat till livssituationen är den mest aktiva gruppen. Inte långt därefter (51%) kommer gruppen "par som vill byta upp sig". Sambandet mellan gruppernas flyttmönster är tydligt. Den växande familjen lämnar den bostad som blivit för trång, till förmån för det yngre paret som ännu inte påbörjat familjebildning eller kanske väntar sitt första barn. De mindre bostäder som de i sin tur lämnar bör, om flyttkedjorna fungerar optimalt, övertas av förstagångsköpare eller ensamhushåll. Den gruppen bedömer mäklarna däremot som generellt mindre aktiv (30%).

BETALNINGSVILJEINDEX:

40

▲ +6



■ Ökat ■ Minskat ■ Oförändrat

Figur 5. Andel av affärerna som krävt lång förhandlingstid jämfört med föregående kvartal?

En viktig förklaring är sannolikt större svårighet att finansiera bostadsköp med endast en förvärvsinkomst. Effekten syns också tydligt i statistiken över prisutveckling, försäljningstider och försäljningsvolymen för små lägenheter jämfört med större bostäder. Sannolikt kommer detta förändras om hushållens marginaler förbättras som förväntas med den historiskt expansiva statsbudgeten i kombination med lättnader i bolånereglerna, som förväntas träda i kraft i april.

FÖRVÄNTANSINDEX:

42

▲ +5

FÖRVÄNTANSINDEX 42 – SÄLJARNAS REALISM ÖKAR

Det finns alltid en eftersläpning i hur säljarnas förväntningar på slutpriset uppdateras i takt med marknadsläget. Psykologiskt ankras lätt prisförväntningar i marknadstoppar. Orealistiska prisförväntningar var en av bromsarna på marknaden 2025.

Mäklarsamfundets förväntansindex, som mäter mäklarnas bedömning av säljarnas realism i prisförväntningar i förhållande till marknaden just nu, rör sig däremot i riktning mot mer realistiska säljare. Indexvärdet för det första kvartalet är 42. Fortfarande en bit under neutral nivå, men samtidigt ett tydligt kliv i riktning mot ökad realism. Det är en tydlig indikation på att försäljningstiderna kan förväntas minska under året. Omsatt till andelar är det 43 procent av fastighetsmäklarna som bedömer att säljarnas prisförväntningar på deras lokala marknad varken är orealistiska eller realistiska just nu.

MEST AKTIVA GRUPPERNA JUST NU:



1. FAMILJEBILDARE (53 PROCENT)



2. PAR SOM VILL BYTA UPP SIG (51 PROCENT)



3. SENIORER (24 PROCENT)

PRISFRIKTIONSGAPET MINSKAR – ENKLARE FÖR SÄLJARE OCH KÖPARE ATT MÖTAS

Genom att kombinera indexmått för köparnas betalningsvilja och säljarnas bedömda realism i förväntningar på slutpris får vi ett mått på "prisfriktionen", gapet mellan betalningsvilja och förväntat slutpris. Annorlunda uttryckt blir det mått över hur långt ifrån varandra köpare och säljare står på marknaden just nu. Jämfört med föregående kvartal minskar prisfriktionen tydligt. Mellan sista kvartalet 2025 till första kvartalet 2026 går prisfriktionsgapet från -3,2 till -1,7. En tydlig indikation på att många mäklare upplever att det generellt är enklare att få ihop affärerna nu än jämfört med tidigare kvartal även om viss friktion kvarstår.

STÖRRE BOENDE OCH EKONOMI DRIVER SÄLJARE

Majoriteten av mäklarna (68%) bedömer just nu att separationer/familjesituation är den primära drivkraften för säljare just nu. Det indikerar fortsatt hög efterfrågan på villamarknaden och marknaden för större bostadsrätter. På klusternivå är det tydligt att också ekonomiska faktorer driver säljare just nu. Även ekonomiska skäl driver säljare att byta boende just nu. Till exempel lägre boendekostnad, möjlighet att själv påverka driftskostnader och arv påverkar. Att arvsaspekten framträder allt tydligare på marknaden är i linje med resultaten i Mäklarsamfundets rapport "Det går i släkten" som prognosticerar att drygt 300 000 småhus kommer att tillföras marknaden genom arv och dödsboförsäljningar de kommande två decennierna, och att utvecklingen kommer att börja märkas redan under 2026.

PRISFRIKTIONSGAPET:

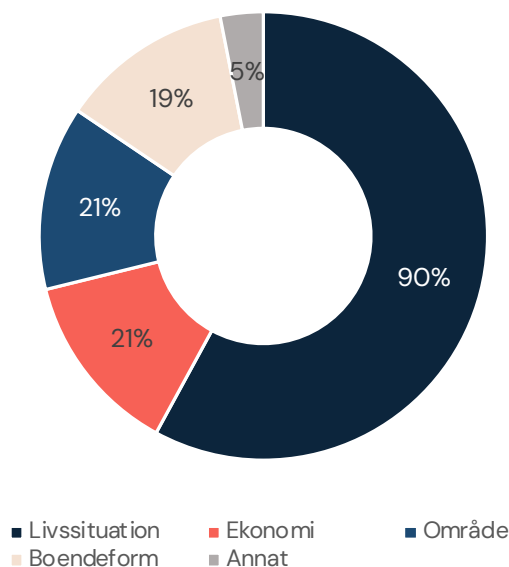
-3

▲ +1,3

Säljarnas huvudsakliga drivkrafter

Separation/ändrad familjesituation	68%
Behov av större boende	60%
Familjebildning/växande familj	44%
Behov av mindre boende	38%

Figur 6. Vad är den huvudsakliga drivkraften för att sälja i ditt område just nu? (Flera val är möjligt)



Figur 7. Drivkrafter, kategoriserade.

KÖPARNA PRIORITERAR BOENDEEKONOMI OCH TRYGGHET

Mäklarnas upplevelse av vad köparna värderar högst just nu speglar hushållens situation, och är en viktig vägvisare till vilka objekt och vilken typ av bostadsområden där stärkt efterfrågan och möjliga priseffekter kan väntas framöver.

På klusternivå är köparnas preferenser primärt kopplade till område eller ekonomi och handlar om låga boendekostnader, önskan om en stabil föreningsekonomi bland de som letar bostadsrätt. Hela 76 procent av mäklarna ser ekonomiska preferenser som överordnade för köparna just nu. Områdesfaktorer kommer också mycket högt upp på prioriteringslistan, och handlar då främst om att området ska vara tryggt, med bra service och kommunikationer, med bra skola och barnomsorg. Bostadsegenskaper som köparna framför allt efterfrågar är att det ska vara nyrenoverat (39%), vilket hänger samman med ekonomiska faktorer som minskat budgetutrymme för renoveringar och energieffektivitet. Även balkong/uteplats och tillgång till parkering står högt upp på köparnas önskelista.

Bryter man ner det ytterligare finner man att 52 procent av mäklarna uppger att låg boendekostnad prioriteras högst av köparna just nu. Andra viktiga ekonomiska faktorer för köparna anses vara prisnivå/total kostnad (52%) samt låg belåning/stabil föreningsekonomi (37%). 47 procent prioriterar ett tryggt område högst. Inom kategorin bostadens egenskaper dominerar faktorer som nyrenoverat/toppskick (39%) och balkong/uteplats (29%).

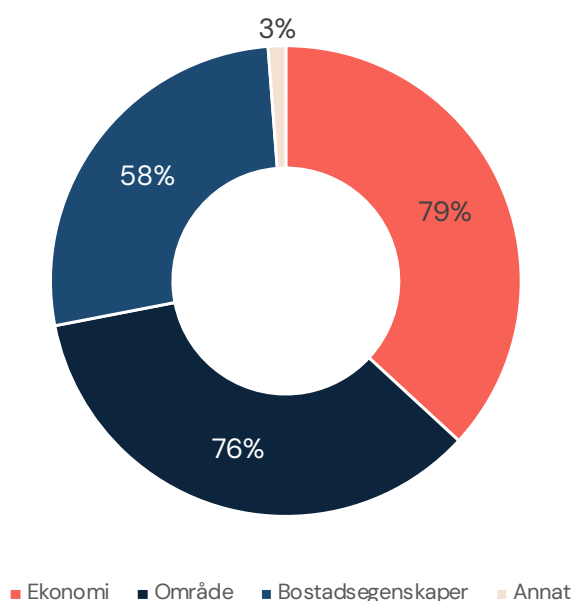
”

52 procent av mäklarna uppger att låg boendekostnad prioriteras högst av köparna just nu.

Köparnas huvudsakliga preferenser

Låg boende-kostnad	52%
Prisnivå/total kostnad	52%
Tryggt område	46%
Nyrenoverat/toppskick	39%

Figur 8. Vilka faktorer upplever du att köparna värderar högst just nu? (Flera val är möjligt)



Figur 9. Preferenser, kategoriserade.

Framåtblick

Bilden som framträder i rapporten är en marknad som är på väg mot högre aktivitet och sannolikt också något stigande priser.

Skillnaderna jämfört med föregående kvartal är tydliga, men det är inte frågan om att vi i närtid kliver in i en ny, het marknad. Mycket talar för att utbudet kommer att fortsätta att vara relativt stort, även om den äldre delen av stocken säljs av något snabbare. Det saknas inte heller osäkerhetsmoment i form av handelsfrågor och geopolitik som kan leda till osäkerhet även på den svenska marknaden.

57 procent av Mäklarsamfundets medlemmar bedömer att marknadsaktiviteten kommer att öka under året. 53 procent tror att även priserna ökar något.

Särskilt intressant att följa blir om villamarknaden fortsätter vara loket som drar bostadsmarknaden framåt, eller om bostadsrättsmarknaden i högre utsträckning tar den rollen. Det som talar för villamarknaden relativt bostadsrätterna är fortsatt det demografiska perspektivet, med en stor köpargrupp som möter ett strukturellt lågt utbud. Å andra sidan kan lättnaderna i bolånereglerna och bättre hushållsmarginaler även för singelhushåll få en både psykologisk och reell marknadseffekt inte minst på marknaden för små bostadsrätter, som sett till volymerna står för en mycket stor del av den totala försäljningen. En tydlig vändning på marknaden för små bostadsrätter får sannolikt också priseffekter nedströms, på de större bostadsrätterna och villorna.



OSKAR ÖHOLM & JOAKIM LUSENSKY

Metodbilaga

STÄMNINGSDINDEX

Definition: Sammanfattar mäklarnas uppfattning om den allmänna stämningen på bostadsmarknaden (fråga 5).

Beräkning: Medelvärde av svaren på en skala 1–5 (mycket pessimistisk – mycket optimistisk) omräknas till ett index 0–100.

Tolkning:

0 = mycket pessimistiskt, 100 = mycket optimistiskt, 50 ≈ neutral nivå.

Ett fallande index signalerar ökad pessimism, ett stigande ökad optimism.

FÖRUTSÄGBARHETSINDEX

Definition: Mäter hur förutsägbar bostadsmarknaden upplevs vara (fråga 3).

Beräkning: Samma metod som stämningssindex ovan, baserat på skala 1–5 (mycket svårbedömd – mycket förutsägbar).

Tolkning:

Låga värden betyder att marknaden upplevs osäker och svårbedömd.

Höga värden betyder att mäklarna upplever tydligare mönster i marknaden.

BETALNINGSVILJEINDEX

Definition: Mäter mäklarnas bedömning av köparnas betalningsvilja just nu (fråga 11).

Beräkning: Skala 1–5 (mycket låg – mycket hög) omräknas till 0–100-index.

Tolkning:

Låga värden = köpare upplevs mycket försiktiga.

Höga värden = köpare upplevs villiga att betala mer, ofta kopplat till ökad aktivitet.

FÖRVÄNTANSINDEX

Definition: Mäter hur realistiska säljarnas prisförväntningar upplevs vara i förhållande till marknaden (fråga 12).

Beräkning: Skala 1–5 (mycket orealistiska – mycket realistiska) → 0–100-index.

Tolkning:

Låga värden = säljare upplevs hålla fast vid orimligt höga förväntningar.

Höga värden = säljare upplevs mer i linje med marknaden.

PRISFRIKTIONSGAPET

Definition: Skillnaden mellan köparnas betalningsvilja och säljarnas prisrealism.

Tolkning:

Negativt värde = köparna vill betala mindre än säljarna förväntar sig → risk för längre förhandlingar, fler osålda objekt.

Positivt värde = köparna vill betala mer än säljarna förväntar sig → fler affärer över utgångspris, snabbare avslut.

Nära noll = balans mellan köpare och säljare.

INDEXKONSTRUKTIONER

- Samtliga index bygger på mäklares bedömningar på 1–5-skalar (Likert).
- Indextalen redovisas på 0–100 för tydlighet och jämförbarhet över tid och mellan frågor.
- Resultat redovisas nationellt.

Grundformel:

$$Index = \frac{\bar{x} - 1}{4} \times 100$$

- Prisfriktionsgapet är ett härlett index som är sammansatt av mäklarnas bedömning av köparnas betalningsvilja och mäklarnas bedömning av säljarnas prisförväntningar i förhållande till den aktuella marknaden.

Prisfriktionsgap = Betalningsviljeindex – Säljarrealismindex.

FRÅGEBATTERI – MEDLEMSENKÄT

1. Vilket län är du verksam i?

- Stockholm
- Uppsala
- Södermanland
- Östergötland
- Jönköping
- Kronoberg
- Kalmar
- Gotland
- Blekinge
- Skåne
- Halland
- Västra Götaland
- Värmland
- Örebro
- Västmanland
- Dalarna
- Gävleborg
- Västernorrland
- Jämtland
- Västerbotten
- Norrbotten

2. Förmedlar du?

- Småhus
- Bostadsrätter
- Gårdar, lantbruk, jord/skog
- Kommersiella fastigheter

3. Hur bedömer du marknadens förutsägbarhet just nu?

- Mycket oförutsägbar
- Ganska oförutsägbar
- Varken förutsägbar eller oförutsägbar
- Ganska förutsägbar
- Mycket förutsägbar

4. Hur bedömer du marknadsaktiviteten i ditt område jämfört med föregående kvartal?

- Lägre
- Oförändrad
- Högre

5. Hur upplever du stämningen på marknaden i stort?

(Skala 1–5. 1=Mycket pessimistisk. 5=Mycket optimistisk)

6. Hur bedömer du antalet spekulanter på visningar i ditt område jämfört med föregående kvartal?

- Fler
- Oförändrat
- Färre

7. Har du haft förmedlingar med budgivning under det senaste kvartalet?

- Ja
- Nej

8. Hur många budgivare har i genomsnitt deltagit på de budgivningar du haft?

- 2–3 st
- 4–5 st
- Fler än 5

9. Andelen bostäder som säljs innan öppen visning jämfört med föregående kvartal?

- Ökat
- Minskat
- Oförändrat

10. Vilka köpargrupper upplever du är mest aktiva på marknaden just nu? (Flerval. Välj max 2.)

- Förstagångsköpare
- Par som vill byta upp sig
- Familjebildare/familjer
- Seniorer
- Fritidshusköpare
- Föräldrar/anhöriga som köper till barn/barnbarn
- Andra, nämligen

11. Hur upplever du köparnas betalningsvilja just nu?

(Skala 1-5. 1=Mycket låg. 5=Mycket hög.)

12. Hur realistiska är säljarnas prisförväntningar i förhållande till marknaden?

(Skala 1-5. 1=Mycket orealistiska. 5=Mycket realistiska).

13. Andel av affärerna som krävt lång förhandlingstid jämfört med föregående kvartal?

- Ökat
- Minskat
- Oförändrat

14. Vad är den huvudsakliga drivkraften för att sälja i ditt område just nu? (Flera val är möjligt).

- Behov av större boende
- Behov av mindre boende
- Separationer/ändrad familjesituation
- Familjebildning/växande familj
- Lägre boendekostnader
- Flytt till hyresrätt/annan boendeform
- Flytt till nyproduktion/nybyggt

- Flytt till mer energieffektivt eller billigare i drift boende
- Flytt till bostad närmare natur eller grönområden
- Flytt till mer centralt läge
- Arv eller gåva (exempelvis försäljning av ärvd bostad)
- Annat, nämligen

15. Vilka faktorer upplever du att köparna värderar högst just nu? (Flera val är möjligt)

- Balkong/uteplats
- Låg boendekostnad
- Energieffektivitet/låga driftskostnader
- Centralt läge
- Närhet till natur
- Närhet till kollektivtrafik/knytpunkter
- Tryggt område
- Attraktivt skol- och barnomsorgsområde
- Närhet till service och kommunikationer
- Yteffektivitet
- Nyrenoverat/toppskick
- Renoveringsobjekt
- Flexibel planlösning
- Låg belåning/stabil föreningsekonomi
- Prisnivå/total kostnad
- Tillgång till parkering / laddmöjlighet för elbil
- Annat, nämligen

