

Mäklarinsikt

Q4 2025

Innehållsförteckning

Inledning	3
Sammanfattning	4
Tolkingsram	5
Svårbedömd marknad med försiktiga köpare	6
Marknadsstämning	6
Köpare och säljare	8
Aktivitet, drivkrafter, preferenser	8
Betalningsviljeindex 34 – köparna försiktiga	8
Förväntansindex 37 – många säljare har orealistiska förväntningar	9
Prisfriktionsgapet – gapet mellan säljare och köpare –3 indexpunkter	10
Säljarnas drivkrafter	10
Köparnas preferenser	11
Framåtblick	12
Marknadsstämning	12
Metodbilaga	13

Inledning

Du läser just nu Mäklarsamfundets senaste tillskott av rapporter och analyser.

Formatet bär namnet Mäklarinsikt, samma titel som en tidigare rapportserie som syftade till att löpande mäta, utvärdera och kommunicera fastighetsmäklarnas prognoser inför kommande kvartal inom områden som prisutveckling, utbud och efterfrågan. Den nya Mäklarinsikt 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 Mäklarinsikt presenteras också ett antal index för att på ett tydligt och överskådligt sätt kunna följa utvecklingen över tid i fastighetsmäklarnas bedömning av tre centrala temperaturmätare för marknaden: stämning, köparnas betalningsvilja och säljarnas prisförväntningar. Genom att kombinera index över betalningsvilja och säljarnas prisförväntningar presenteras slutligen också ett kompositindex som ger en indikation på prisfriktionsgapet, relationen mellan köparnas upplevda betalningsvilja och säljarnas realism i prisförväntningarna i relation till marknaden just nu. Rapporterna tas fram kvartalsvis.

METOD

Mäklarinsikt är Sveriges största återkommande undersökning bland fastighetsmäklare. Resultaten i rapporten kommer från en enkätundersökning riktad till Mäklarsamfundets medlemmar. Mäklarsamfundet samlar 9 av 10 fastighetsmäklare i Sverige. Rapporten för sista kvartalet 2025 bygger på en enkät som skickades ut 16/9 2025 och avslutades 23/9 2025. 767 fastighetsmäklare besvarade enkäten, av en total respondentbas på 6099, vilket ger en svarsfrekvens på 12,6 procent.

I rapporten återfinns ett antal sentiments- och perceptionsindex. Metod och beräkningsregler beskrivs i rapportens metodbilaga. Alla index utom prisfriktionsgapet går mellan 0-100 där 50 är neutralt värde.



OSKAR ÖHOLM
VD



JOAKIM LUSENSKY
ANALYS- OCH KOMMUNIKATIONSCHEF

Sammanfattning

- **Låg stämning:** Stämningsindex landar på **39**, en bra bit under neutral nivå. Två av tre mäklare bedömer marknaden som svårbedömd.
- **Försiktiga köpare:** Betalningsviljeindex är **34** – nästan hälften av mäklarna beskriver köparnas betalningsvilja som låg eller mycket låg.
- **Orealistiska säljare:** Förväntansindex ligger på **37**, vilket speglar att många säljare fortfarande har för höga prisförväntningar.
- **Glapp mellan köpare och säljare:** Prisgapet är **-3**, vilket innebär att köparna upplevs vilja betala mindre än säljarna kräver – en orsak till längre förhandlingar och fler osålda objekt.
- **Separationer och familjeförändringar driver försäljning:** Livssituation är den främsta drivkraften för säljare just nu (**58 %**), följt av ekonomi (**34 %**).
- **Köparna fokuserar på kostnader och trygghet:** Låg boendekostnad (**53 %**), totalpris (**48 %**) och stabil föreningsekonomi (**43 %**) toppar listan, tillsammans med tryggt område (**46 %**).

”

Nästan hälften av mäklarna beskriver köparnas betalningsvilja som låg eller mycket låg.

STÄMNINGSINDEX

39

BETALNINGSVILJEINDEX

34

FÖRVÄNTANSINDEX

37

PRISFRIKTIONSGAP

-3

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

Svårbedömd marknad med försiktiga köpare

Året på bostadsmarknaden har så här långt präglats av försiktighet och en prisutveckling som hållits tillbaka av ett stort utbud.

MARKNADSSTÄMNING

Sett över tolv månader är prisnivån för både småhus och bostadsrätter i princip oförändrad. Hushållen är känsliga för omvärldssignaler om ekonomi och geopolitik. Trots en relativt expansiv penningpolitik och stigande reallöner är stämningssläget bland hushållen dämpat, men försäljningsvolymerna varit höga totalt sett. Det gäller särskilt villamarknaden.

Mäklarsamfundets stämningsindex sammanfattar mäklarnas bedömning av den allmänna stämningen på bostadsmarknaden. För det fjärde kvartalet 2025 är indexvärdet 39, vilket är 11 indexpunkter under neutral stämning (varken pessimistisk eller optimistisk).

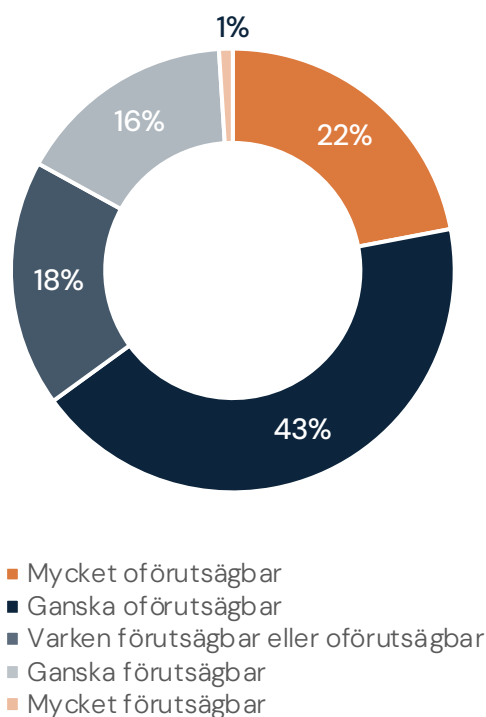
65 procent av mäklarna tycker att marknaden är ganska eller mycket oförutsägbart. En dryg femtedel tycker tvärtom att marknaden är ganska eller mycket lättbedömd.

Sommarmånaderna är generellt lugnare på bostadsmarknaden. Det bekräftas i år av prisutveckling och försäljningsvolymerna på framför allt bostadsrättsmarknaden. På villamarknaden har försäljningsvolymerna varit höga, till och med högre än under pandemiåren. Den största andelen (42%) av mäklarna bedömer att marknaden inte riktigt tagit fart som den brukar under hösten, och att marknadsaktiviteten är oförändrad jämfört med föregående kvartal. 7 procenten fler bedömer aktiviteten som lägre än högre (33% respektive 26%).

Förutom prisutveckling och spannet mellan utgångs- och slutpris är antal spekulanter

STÄMNINGSINDEX:

39



Figur 1. Hur bedömer du marknadens förutsägbarhet just nu?

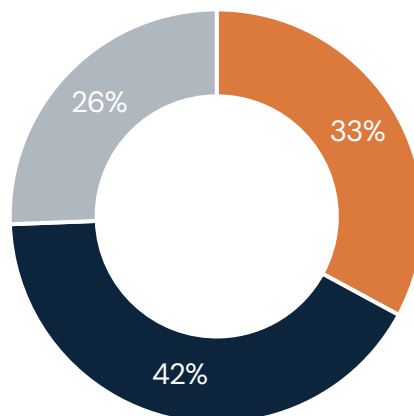
på visningar och andel affärer med budgivning en indikation på den övergripande marknadspsykologin. Även här bedömer den största andelen att antalet spekulanter är oförändrat jämfört med föregående kvartal. Det faktum att lika stora andelar ser fler respektive färre spekulanter på visningarna kan både vara en indikation på en begynnande aktivitetshöjning på köparsidan som skillnader mellan olika geografiska marknader.

Enligt statistiken är budgivning långt ifrån en naturlag på den rådande marknaden. Samtidigt uppger nästan 7 av 10 mäklare (67%) att de haft förmedlingar med budgivare under det innevarande kvartalet. Av de som haft förmedlingar med budgivning uppger nästan samtliga (95%) att det i snitt varit 2-3 spekulanter som deltagit i budgivningarna.

Andelen bostäder som säljs innan öppen visning är ytterligare ett mått på marknadsaptiten. Majoriteten (59%) uppger att andelen bostäder som de säljer innan öppen visning är oförändrat jämfört med föregående kvartal. En större andel bedömer att andelen bostäder som säljs innan öppen visning har minskat snarare än ökat jämfört med sommarmånaderna (26 respektive 15%).

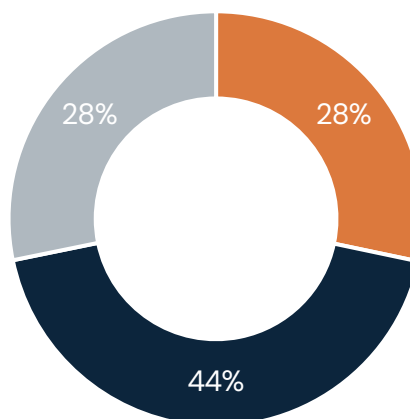
”

Av de som haft förmedlingar med budgivningar uppger nästan samtliga (95%) att det i snitt varit 2-3 spekulanter som deltagit i budgivningarna.



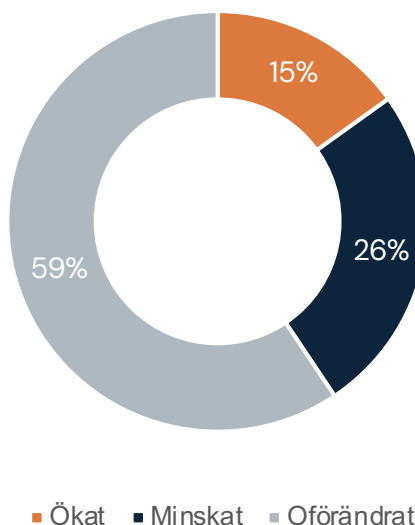
■ Lägre ■ Oförändrad ■ Högre

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 försiktiga köpare och många säljare med orealistiska förväntningar, visar Mäklarsamfundets index.

AKTIVITET, DRIVKRAFTER, PREFERENSER

Som nämndes tidigare har försäljningsvolymerna på villamarknaden varit höga under året, och inte minst sommarmånaderna. I augusti uppmättes all time high i försäljningsvolym på villamarknaden enligt Svensk Mäklarstatistik. 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 bostadsmarknad just nu.

BETALNINGSVILJEINDEX 34 – KÖPARNA FÖRSIKTIGA

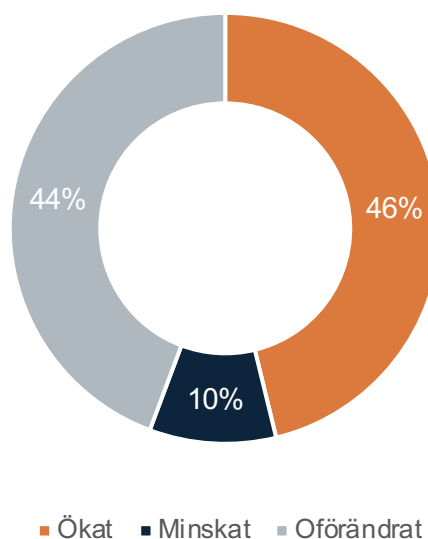
Mäklarsamfundets betalningsviljeindex, som mäter mäklarnas bedömning av köparnas betalningsvilja just nu, visar ett indexvärde en bra bit under neutral nivå. 45 procent av de svarande bedömer köparnas betalningsvilja som låg eller mycket låg.

Resultatet ligger väl i linje med bredare sentimentsundersökningar bland svenska hushåll, där bland annat Konjunkturbarometern visar försiktiga hushåll, som drar sig för större och kapitalintensiva ekonomiska beslut som bostadsbyten, inköp av bil och liknande.

En relativ stor del av mäklarna (46%) uppger också att andelen av affärerna som kräver lång förhandlingstid har ökat jämfört med föregående kvartal. Endast 10 procent uppger att andelen affärer som kräver lång förhandlingstid har minskat jämfört med föregående kvartal.

BETALNINGSVILJEINDEX:

34



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

Mer än hälften (53%) 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". Det finns ett samband mellan dessa gruppers flyttmönster. 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 (31%). En sannolik förklaring är större svårigheter 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.

FÖRVÄNTANSINDEX:

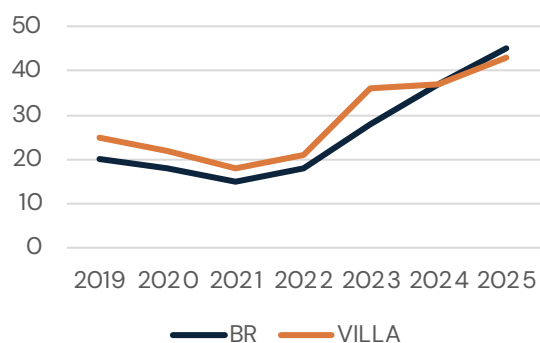
37

FÖRVÄNTANSINDEX 37 – MÅNGA SÄLJARE HAR OREALISTISKA FÖRVÄNTNINGAR

Mäklarsamfundets förväntansindex mäter mäklarnas bedömning av säljarnas realism i prisförväntningar i förhållande till marknaden just nu. Indexvärdet för det fjärde kvartalet är 37, en bra bit under neutral nivå.

Omsatt till andelar är det 47 procent av fastighetsmäklarna som anser att säljarnas prisförväntningar är ganska eller mycket orealistiska i förhållande till marknaden just nu.

Säljtid median



Figur 6. Säljtider BR och villa 2019–2025.
Källa: Svensk Mäklarstatistik.

MEST AKTIVA GRUPPERNA JUST NU:



1. FAMILJEBILDARE (53 PROCENT)



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



3. SENIORER (24 PROCENT)

PRISFRIKTIONSGAPET – GAPET MELLAN SÄLJARE OCH KÖPARE –3 INDEXPUNKTER

Genom att kombinera indexmått för köparnas betalningsvilja och säljarnas bedömda realism i förväntningar på slutpris erhåller vi ett mått på "prisfriktionen" eller gapet mellan betalningsvilja och förväntat slutpris. Annorlunda uttryckt blir det mått över hur långt ifrån varandra köpare och säljare står på marknaden just nu. Prisfriktionsgapet är -3,2. Det sammanfaller med att 46 % uppger ökad andel affärer med lång förhandlingstid.

SÄLJARNAS DRIVKRAFTER

Säljarnas primära drivkrafter för att sälja bottenar så gott som alltid i någon form av behov. Majoriteten av mäklarna (68%) bedömer just nu, kanske något förvånande, att den primära drivkraften för säljare är separationer eller ändrad familjesituation.

I kategorin ändrad familjesituation kan rimligen också sammanslagning av familjer ingå, men det är ändå en anmärkningsvärd stor andel som pekar på separationer som drivkraft för säljare just nu. Möjligen är det kopplat till säsongsmönster i skilsmässostatistik och separationer.

En annan stor drivkraft är behov av större boende (59%) som normalt följer av växande familj. Men, också ekonomiska faktorer gör sig gällande som drivkraft, där lägre boendekostnader pekas ut av 24 procent av mäklarna som en primär drivkraft för säljare just nu.

Höjer man istället blicken, och undersöker hur svaren fördelar sig mellan kategorier, blir det tydligt att förändringar i livssituationen är den främsta drivkraften för att sälja nu (58%), följt av ekonomi (34%) och område/livsstil (7,5%).

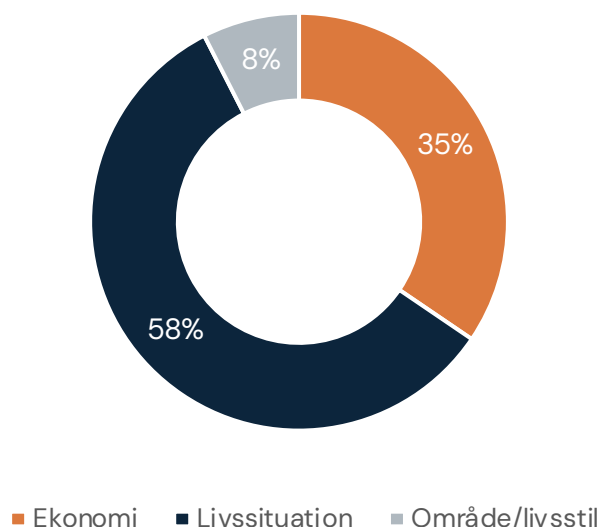
PRISFRIKTIONSGAPET:

-3

Säljarnas huvudsakliga drivkrafter

Separation/ändrad familjesituation	68%
Behov av större boende	59%
Familjebildning/växande familj	45%
Behov av mindre boende	37%

Figur 7. Vad är den huvudsakliga drivkraften för att sälja i ditt område just nu? (Flera val är möjligt)



Figur 8. Drivkrafter, kategoriserade.

KÖPARNAS PREFERENSER

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

De kategorier av faktorer som mäklarna bedömer att köparna värderar högst just nu handlar om område (44%), ekonomi (37%) och bostadens egenskaper (20%). Bryter man ner det ytterligare finner man bland annat att 53 procent av mäklarna uppger att låg boendekostnad prioriteras högst av köparna just nu.

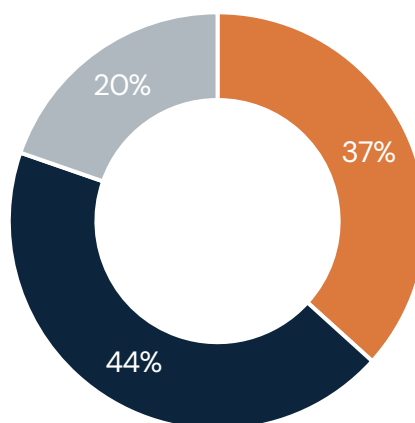
Andra viktiga ekonomiska faktorer för köparna anses vara prisnivå/total kostnad (48%) samt låg belåning/stabil föreningsekonomi (43%). 46 procent prioriterar ett tryggt område högst.

Inom kategorin bostadsegenskaper dominerar faktorer som nyrenoverat/toppskick (41%) och balkong/uteplats (31%).

Köparnas huvudsakliga preferenser

Låg boende-kostnad	52%
Prisnivå/total kostnad	48%
Tryggt område	46%
Låg belåning/stabil föreningsekonomi	43%

Figur 9. Vilka faktorer upplever du att köparna värderar högst just nu? (Flera val är möjligt)



Ekonomi Område Bostadsegenskaper

Figur 10. Preferenser, kategoriserade.

”

Bryter man ner det ytterligare finner man att 53 procent av mäklarna uppger att låg boendekostnad prioriteras högst av köparna just nu.

Framåtblick

Bilden som tecknas i den här rapporten är av en marknad där försiktigheten fortsatt dominerar.

Indexresultaten visar ett betydande mått av svårighet i att förutse marknaden och att köpare och säljare står relativt långt ifrån varandra i termer av betalningsvilja och förväntningar på slutpris, vilket bidrar till de generellt längre försäljningstider som många mäklare vittnar om och som statistiken från Svensk Mäklarstatistik bekräftar. Samtidigt finns stora skillnader mellan olika marknader och inte minst objektstyper, vilket gör det viktigt att understryka att vi målar med breda penseldrag för att teckna en bild av marknaden överlag.

Riksbanken meddelade i slutet av september vad som förmodligen är den sista räntesänkningen på lång tid. Den påverkar sannolikt inte marknaden mer än möjligen kortsiktigt och psykologiskt. Vad det penningpolitiska beskedet däremot innebär är att hushåll som står i begrepp att byta bostad kan göra det med en mer långsiktig planeringshorisont, som skapar förutsättningar för mer stabilitet på marknaden framöver.

En mer direkt stimulerande effekt skulle den historiskt expansiva höstbudgeten däremot kunna ha. Om en vinnare i den ska pekas ut är förvärvsarbetande familjebildare den självklara kandidaten. Det ökade plånboksutrymmet kan göra stämningen bland hushållen mer positiv, och därmed mer benägna till stora privatekonomiska beslut, som att byta bostad.

Här kan villamarknaden gynnas relativt de mindre bostadsrätterna. Något som kan stimulera marknaden för de mindre bostadsrätterna är däremot de kommande förändringarna i kreditreglerna. Vi kan räkna med en lägre amorteringsbörda för förstagångsköpare och ensamhushåll. Det får effekter på marknaden för små bostadsrätter, särskilt i dyrare områden och storstäder. Vilken effekt det kan få på sentiment och marknadsperceptioner bland mäklare, spekulanter, säljare och köpare – det återvänder vi till i nästa upplaga av Mäklarinsikt, som släpps inför första kvartalet 2026.



OSKAR ÖHOLM & JOAKIM LUSENSKY

Metodbilaga

STÄMNINGINDEX

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 stämningindex 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

