

Hur varierar prisnivå och försäljningstidpunkt under året för fritidshus i Tanums kommun?

David Larén



Hur varierar prisnivå och försäljningstidpunkt under året för fritidshus i Tanums kommun?

Sammanfattning

Syftet med arbetet var att undersöka när de mest gynnsamma förhållanden finns för överlåtelse av fritidshus.

För att utreda detta gjordes en analys i Värderingsdata. Samtliga fritidshusöverlåtelser försäljningstidpunkt och prisnivå i Tanums kommun analyserades under åren 2005, 2008 och 2011. Fritidshus- jämfördes därefter med permanentthusöverlåtelseerna för att ta reda på hur fritidshusmarknaden utmärkte sig.

Analysen visar att fritidshusförsäljningen varierar mer beroende på tidpunkt på året än permanentthusförsäljningen. Enligt analysen sker flest antal fritidshusöverlåtelser under årets andra kvartal. Det är också under denna period prisnivån är som högst.

För att ge utredningen ett bredare perspektiv intervjuades fyra fastighetsmäklare om sina erfarenheter och uppfattning av fritidshusmarknaden i Tanum.

3 av 4 fastighetsmäklare menade att fritidshusförsäljningen varierar mer än permanentthusförsäljningen beroende på tidpunkt under året.

Enligt deras erfarenheter är fritidshusmarknaden bättre under perioden mars-september än under oktober-februari.

Huruvida prisnivån på fritidshus varierar beroende på försäljningstidpunkt anser de är omöjligt att svara på.

Slutsatserna i arbetet grundar sig på både resultatet från analysen och fastighetsmäklarnas erfarenheter.

Resultatet av utredningen visar att det är mest gynnsamt att inleda en fritidshusförsäljning i mars-maj.

Datum:	2012-06-05
Författare:	David Larén
Examinator:	Pia Larson
Handledare:	Ann-Sofie Andersson
Program:	Fastighetsmäklarprogrammet (120hp)
Huvudområde:	Fastighetsförmedling
Poäng:	7,5 högskolepoäng
Nyckelord:	Fritidshusmarknaden, Fritidshus, prisutveckling, köpfördelning, Fritidshusförsäljning, Tanum
Utgivare:	Högskolan Väst, Institutionen för ingenjörsvetenskap, 461 86 Trollhättan Tel: 0520-22 30 00 Fax: 0520-22 32 99 Web: www.hv.se

How does the price level and sales date for holiday cottages vary during the year in Tanums municipality?

Summary

The purpose for this thesis was to give an indication on when the most favorable conditions are for sales of holiday cottages.

To investigate this, an analysis was made in Värderingsdata. Sales date and price of every holiday cottage transfer in Tanums municipality was analyzed during the years 2005, 2008 and 2011.

The holiday cottage sales were compared to the permanent home sales to find out how the holiday cottage market excelled.

The analysis shows that holiday cottage sales vary more depending on time of the year than the permanent home sales.

According to the analysis most of holiday cottage transfers occurs during the second quarter of the year.

It is also during this period the price level is highest.

In order to give the investigation a broader perspective, four real estate agents were interviewed about their experience and perception of the holiday cottage market in Tanum. Three out of four real estate agents said that holiday cottage sales fluctuate more depending on the time of the year than the permanent home sales.

According to their experience, holiday cottage market is better between March and September than during October and February.

The real estate agents consider it impossible to answer whether the price level of holiday cottages varies depending on the sales date.

The conclusions of the thesis are based on both the results of the analysis and real estate agents experiences.

The result of the investigation indicates that it is most favorable to initiate a holiday cottage sales between March and May.

Date:	June 5, 2012		
Author:	David Larén		
Examiner:	Pia Larson		
Advisor:	Ann-Sofie Andersson		
Programme:	Real estate program (120HE credits)		
Main field of study:	Real estate mediation	Education level:	First cycle
Credits:	7,5HE credits		
Keywords	Market for holiday cottages, holiday cottages, price trend, distribution of purchases, sales of holiday cottages, Tanum		
Publisher:	University West, Department of Engineering Science, S-461 86 Trollhättan, SWEDEN Phone: + 46 520 22 30 00 Fax: + 46 520 22 32 99 Web: www.hv.se		

Förord

Stort tack till min examinator Pia Larson och handledare Ann-Sofie Andersson. Er vägledning och era synpunkter har hjälpt mig mycket på vägen.

Jag vill tacka de fastighetsmäklare som tog sig tid att medverka i intervjuer och bidra med värdefulla och intressanta erfarenheter av fastighetsmarknaden i Tanums kommun.

Tack till mamma för att du satte dig in i arbetet, gav synpunkter och diskuterade idéer under arbetets gång. Din insats var av stor betydelse för arbetets utveckling.

Slutligen vill jag tacka pappa, Bengt Ekström, mina kollegor och min arbetsgivare för att ha stöttat mig och haft en positiv inställning till arbetet.

Trollhättan 2012-06-05

David Larén

Innehåll

Sammanfattning	ii
Summary.....	iii
Förord.....	iv
Nomenklatur.....	vi
1 Inledning.....	1
1.1 Bakgrund.....	1
1.2 Syfte.....	1
1.3 Avgränsningar.....	1
2 Metod.....	2
2.1 Val av metod.....	2-3
2.2 Motiv för metodval.....	3-5
2.3 Metodförklaring	5-6
3 Teori.....	7
3.1 Prisbildning på fastighetsmarknaden	7
3.2 Prisbildning på småhusmarknaden.....	7
3.3 Taxeringsvärde	7
3.4 Fastighetstaxering.....	8
3.5 Mätning av boarea.....	8-9
4 Resultat	10
4.1 Fördelning av överlåtelseerna.....	11
4.2 Regressionsanalys.....	12
4.2.1 Regressionsanalys för K/T	12
4.2.2 Regressionsanalys för kr/kvm boarea	12
4.3 Prisinivå	12-13
4.4 Jämförelse mellan fritidsboende och permanentboende.....	14-15
4.5 Intervjuer med fastighetsmäklare.....	15-17
4.6 Resultatsammanställning för de fyra intervjuade.....	17-18
5 Analys och slutsatser.....	19
5.1 Jämförelse av analysen och intervjuerna.....	19-20
5.2 Reliabilitet.....	20-21
6 Slutsatser.....	22
Källförteckning.....	Error! Bookmark not defined.

Bilagor

- A. Fullständiga intervjuerna med fastighetsmäklarna
- B. Diagram på K/T och kr/kvm boarea

Nomenklatur

Småhus: Ett småhus är en byggnadstyp som innehåller en eller två bostäder. Friliggande villor, radhus, kedjehus och parhus är vanliga exempel på småhus, liksom också fritidshus (Nationalencyklopedin 2012).

Köpeskillingskoefficient: Kvoten mellan köpeskilling och taxeringsvärde för en fastighet, ”K/T-tal”. (Lantmäteriverket & mäklarsamfundet 2008, s. 373).

Typkod: Alla fastigheter som fastighetstaxeras ges en typkod av Skatteverket. För småhus ges en typkod mellan 210 och 299 (Skatteverket 2012).

Typkod 220: Småhusenhet, helårsbostad (Skatteverket 2012).

Typkod 221: Småhusenhet, fritidsbostad (Skatteverket 2012).

BOA: Boarea (Lantmäteriverket & mäklarsamfundet 2008, s. 69).

Kvm: kvadratmeter (Nationalencyklopedin 2012).

1 Inledning

1.1 Bakgrund

Bostadshus uppfyller fundamentala behov genom att erbjuda människor tak över huvudet, värme, skydd och någonstans att sova.

Fritidshus däremot uppfyller mer sekundära behov eftersom de syftar till att förgylla tillvaron och ge ökad livskvalitet.

Definitionen av ett fritidshus kan sägas är ett hus som är avsett att användas som tillfällig bostad under semester och annan fritid.

Sveriges fastighetsbestånd av bebyggda småhusenheter för fritidsbostad, typkod 221, uppgår idag till ca 411 000.

Flest fritidshusområden finns i Stockholms län med 344 områden och en sammanlagd areal på 19 200 hektar. Därefter kommer Västra Götalands län med 194 områden på tillsammans 5 800 hektar, och Södermanlands län med 79 områden och 3 300 hektar.

Fritidshusområdena finns framförallt längs den svenska kusten, med koncentration till kusterna i Stockholms, Västra Götalands och Hallands län. Flera områden finns även i Mellansverige och i södra fjällkedjan.

År 2011 gjordes 8918 fritidshusöverlåtelse i Sverige vilket innebär att ungefär 2,17 procent av det totala fritidshusbeståndet fick nya ägare. (Statistiska centralbyrån 2012).

I arbetet skall en analys göras av fritidshusöverlåtelse i Tanums kommun.

Analysen kommer att visa hur fritidshusköpen fördelar sig under årets månader och om prisnivån varierar beroende på överlåtelsestidpunkt.

Fritidshusköpen kommer att jämföras med permanentusköpen för att se om det finns några skillnader i överlåtelsestidpunkt, prisnivå och försäljningstid.

Fastighetsmäklarens erfarenheter och uppfattning om fritidshusmarknaden i Tanum skall undersökas genom intervjuer.

1.2 Syfte

Arbetets syfte var att analysera trender och beteenden på fritidshusmarknaden genom att besvara följande frågeställningar.

Hur varierar försäljningen av fritidshus under året?

Påverkas priset för fritidshus beroende på försäljningstidpunkt?

Sker försäljningen av fritidshus under andra tidpunkter av året än överlåtelse för permanenthus?

Undersökningen förväntades ge en indikation om när de mest gynnsamma förhållanden finns för överlåtelse av fritidshus.

1.3 Avgränsningar

Arbetet avgränsades till att analysera samtliga överlåtelse av småhusenheter, typkod 221 och 220 i Tanums kommun under åren 2005, 2008 och 2011.

Intervjuer gjordes med fyra fastighetsmäklare som är verksamma i Tanums kommun.

2 Metod

2.1 Val av metod

Litteraturstudier har gjorts inom kvantitativ och kvalitativ metod, reliabilitet och validitet, regressionsanalys, prissnormering samt valda delar inom småhusenheters prissättning.

Underlaget för analysen grundade sig på värderingsdatas databas (Värderingsdata 2012) med överlåtelse av bebyggda småhusenheter i Tanums kommun under åren 2005, 2008 och 2011. Överlåtelseanalyserades med en *kvantitativ metod*. Detta innebar i korthet att informationen om överlåtelseanalyserades, gällades och bearbetades. Slutligen sammanställdes överlåtelseunderlaget till statistisk data som analyserades. Underlaget inhämtades med hjälp av fastighetsanalysprogrammet värderingsdata (Värderingsdata 2012). Från underlaget gällades överlåtelseanalyserades med köpeskillingskoefficient (hädanefter benämnt K/T) lägre än 1,0. Överlåtelseanalyserades som hade annat taxeringsår än det taxeringsår som var aktuellt vid överlåtelseanalyserades togs bort. Även överlåtelseanalyserades där förvärvaren var ett bolag sorterades bort.

Överlåtelseanalyserades delades därefter in i fritids- och permanentboende utifrån hur de används efter överlåtelseanalyserades, istället för utifrån hustyp vid försäljningstillfället.

Efter uppdelningen analyserades överlåtelseanalyserades för fritidsboende och överlåtelseanalyserades för permanentboende separat. Båda analyserna utfördes i två delar.

I den första delen studerades hur husköpen fördelar sig under årets månader. Detta utfördes genom att göra en sammanställning i en databas av antalet överlåtelseanalyserades som skett varje månad, sett till överlåtelseanalyserades köpebrevsdatum. Tidpunkten schablonjusterades därefter på så vis att köpebrevsdatum tidigarelades med två månader för samtliga överlåtelseanalyserades. (Se förklaring under avsnitt 2.2).

I den andra delen analyserades om prisnivån varierar. Detta utfördes genom att sammanställa och jämföra överlåtelseanalyserades *normerade värden*.

De normerade värdena som användes i analysen var köpeskillning per kvadratmeter boarea (hädanefter benämnt kr/kvm boarea) och K/T.

Uppgifter om prisutvecklingen togs fram med hjälp av *regressionsanalys* i värderingsdata.

Prisutvecklingen applicerades sedan på överlåtelseanalyserades för perioden mellan köpetidpunkt och värdetidpunkten. Värdetidpunkten sattes till 2012-01-01.

Prisnivån bedömdes genom att titta på varje tidsperiods värden i relation till det totala medelvärdet. Varje tidsperiod erhöll ett värde i en *fiktiv skala*, där högsta värdet var tre och lägsta värdet var ett.

Prisnivån beräknades på följande sätt.

$$\text{Prisnivå per tidsperiod} = A1/B1 + A2/B2$$

A1 = medelvärde K/T (per tidsperiod)

A2 = medelvärde kr/kvm boarea (per tidsperiod)

B1 = medelvärde K/T (totalt)

B2 = medelvärde kr/kvm boarea (totalt)

Tidsperiod = månad, kvartal, halvår

Resultaten från fritidshus- och permanentusanalysen jämfördes därefter med varandra.

Ytterligare analys av fritidshusmarknaden utfördes genom djupintervjuer, som är en form av *kvalitativ metod*. Fyra fastighetsmäklare som är verksamma i Tanums kommun intervjuades.

Resultatet från utredningens olika delmoment jämfördes, vägdes samman, *reliabiliteten* utvärderades och konklusioner gjordes.

2.2 Motiv för metodval

Värderingsdata samlar in detaljerad information om alla fastigheter som säljs i landet. Aktörer som använder sig av värderingsdatas tjänster är banker, finansbolag, fastighetsvärderingsföretag, fastighetsmäklare, fastighetskonsulter och fastighetsbolag. Uppgifter och verktyg i värderingsdata användes för analysens informationsinsamling och bearbetning. Värderingsdata valdes pga. att informationen anses vara tillförlitlig och objektiv. Värderingsdata erbjöd dessutom merparten av de funktioner som behövdes för att genomföra analysen (Värderingsdata 2012).

Arbetets syfte var att analysera trender och beteenden på fritidshusmarknaden. För att analysunderlaget skall kunna återge en någorlunda verklighetstrogen bild behövde det grundas på överlåtelse från områden som är attraktiva för fritidsboende. Därför är underlaget baserat på överlåtelse av småhusenheter i Tanums kommun.

Analysen baserades på överlåtelse under en tidsperiod om 7 år där samtliga överlåtelse under år 2005, 2008 och 2011 studerades. År 2005, 2008 och 2011 valdes med hänsyn till att småhusenheter får nya taxeringsvärden vid allmän- och förenklad fastighetstaxering. Under analysperioden utfördes allmän fastighetstaxering för småhusenheter år 2003 och 2009 och förenklad fastighetstaxering år 2006. Att utföra analysen under en så pass lång tidsperiod som 7 år gjordes för att minimera påverkan av konjunkturläge, ekonomiska och politiska faktorer.

Anledningen till att överlåtelse med K/T lägre än 1 sorterades bort är att de normalt brukar betraktas med viss tveksamhet. Det kan t.ex. handla om överlåtelse där intressegemenskap föreligger och som inte blivit bortgallrade i ett tidigare skede (Lantmäteriverket & mäklarsamfundet 2008, s. 95).

Gallring av överlåtelse med annat taxeringsår än det som var aktuellt vid överlåtelsestidpunkten gjordes. Detta för att analysen skulle grundas på ett så enhetligt underlag som möjligt. De äldre taxeringsvärdena kan dessutom vara felaktiga eller ha beräknats på annorlunda sätt.

När ett bolag förvärvar fastigheter är det svårt att fastställa syftet och därför sorterades även dessa överlåtelse bort.

Helårsbostäder, typkod 220, kan förvärvas i syfte att *användas* som fritidshus och fritidsbostäder, typkod 221, kan förvärvas i syfte att *användas* som permanenthus. Eftersom det är omöjligt att vid överlåtelsestidpunkten avgöra köparnas intentioner klassificerades överlåtelseerna efter *användning* istället för utifrån typ av fastighet. Som fritidsboende klassades överlåtelse där köparna efter överlåtelse, *inte* är mantalsskrivna på samma adress som förvärvfastigheten. Överlåtelse där köparna efter överlåtelse *är* mantalsskrivna på samma adress som förvärvfastigheten klassades således som permanentboende.

En kvantitativ metod användes för överlåtelseanalysen eftersom underlaget grundar sig på hundratals överlåtelse. Tidpunkten för överlåtelseerna baserades på uppgifter om köpebrevsdatum. Det positiva med att analysera överlåtelse som har information om köpebrevsdatum är att underlaget enbart utgörs av fullständigt slutförda överlåtelse. Underlaget hade därmed hög tillförlitlighet. Det negativa är att information om exakt tidpunkt då köpekontrakt tecknats saknas. Information om den tidpunkt när köpare och säljare faktiskt nått överenskommelse fanns därmed inte tillgänglig. För att uppskatta när köpekontraktet tecknats schablonjusterades köpebrevsdatumen och tidigarelades med två månader. Detta gjordes pga. att det, enligt mäklarna som deltog i intervjuerna, normalt förflyter ett par månaders tid mellan köpekontraksdatum och köpebrevsdatum.

För att kunna jämföra prisnivån mellan olika överlåtelse behövde priserna vara normerade. Att priserna är normerade innebär att de är satta i relation till en annan prispåverkande faktor såsom taxeringsvärde eller kvadratmeter boarea. För att erhålla ett brett och pålitligt underlag analyserades både K/T och kr/kvm boarea för samtliga överlåtelse.

Eftersom underlaget består av överlåtelse som genomförts vid olika tidpunkter beaktades även prisutvecklingen.

Antalet köp är oftast styrande för kvaliteten i analys av prisutvecklingen. För att kunna dra någorlunda säkra slutsatser bör underlaget därför som minst bestå av 20-40 köp per år (Lantmäteriverket & mäklarsamfundet 2008, s. 96).

För att säkerställa tillräckligt underlag utfördes prisutvecklingsanalysen årsvis.

Prisutvecklingen baserades på samtliga överlåtelse av småhusenheter i Tanums kommun mellan år 2005-2011 med K/T över 1.

Prisutveckling med regressionsanalys visar trenden för marknaden och ger ett medelvärde för hur prisutvecklingen ser ut för perioden som analyseras. Överlåtelse med stora avvikelser från ”normalt” rensas bort per automatik. Metoden lämpade sig väl för analysen eftersom den grundades på en så pass lång period som 7 år.

Uppgifter om prisutvecklingen hämtades separat för både K/T och kr/kvm boarea pga. att de ofta ger olika värden.

Att de ger olika värden beror på att taxeringsvärdena förnyas med treårsintervaller och boarean förändras vid ny- och tillbyggnation samt vid rivning.

Total prisnivå per tidsperiod beräknades enligt tidigare beskriven metod (se avsnitt 2.1). Anledningen till detta var för att kunna jämföra och summera överlåtelsernas värden för både K/T och kr/kvm boarea, som annars skiljer sig åt.

Fyra fastighetsmäklare med lokal förankring intervjuades i syfte att få ta del av deras erfarenheter av fritidshusmarknaden i Tanum och ge analysen ytterligare bredd.

Reliabiliteten undersöktes för att bedöma om resultaten i arbetet var rimliga. Att utvärdera reliabiliteten bidrog även till att mer välgrundade slutsatser kunde göras.

2.3 Metodförklaring

Kvantitativ metod är en strukturerad metod med frågeställningar som formulerats entydigt i förväg. Resultatet grundar sig på *ett stort antal objekt* och ett begränsat antal variabler (Olsson & Sörensson 2011, s. 18).

Kvantitativ metod beskriver även metoder för insamling av siffermässiga data samt statistiska eller matematiska bearbetningsmetoder (Allwood 2004, s.68).

Kvantitativa metoder har sin styrka främst i att de kan förklara olika företeelser.

Kvalitativ metod är en flexibel metod och används när fenomenet som undersöks inte är känt på förhand, utan successivt upptäcks och växer fram under processen.

Resultatet grundar sig på *ett litet antal objekt* och ett stort antal variabler (Olsson & Sörensson 2011, s. 18).

K/T innebär att köpeskillingen görs jämförbar genom att den relateras till fastighetens taxeringsvärde. *K/T* utgör kvoten mellan köpeskillning och taxeringsvärde och visar fastigheters pris per taxeringskrona. Metoden är välanvänd främst vid värdering och normering av bebyggda småhusfastigheter.

K/T tar inte hänsyn till att fastigheterna kan ha förändrats sedan det senaste fastställda taxeringsvärdet (Lantmäteriverket & mäklarsamfundet 2008, s. 140).

Kr/kvm boarea är en normeringsmetod som innebär att köpeskillingen görs jämförbar genom att den relateras till fastighetens boarea. *Kr/kvm boarea* utgör således kvoten mellan köpeskillning och boarea. Metoden är enkel i sin uppbyggnad och används framförallt för värdering och normering av fastigheter med jämförbar ålder (Lantmäteriverket & mäklarsamfundet 2008).

Normering i fastighetssammanhang innebär att priserna för fastigheter som är egenskapsmässigt avvikande från varandra görs jämförbara. Detta sker genom att köpesumman sätts i relation till en eller flera prispåverkande faktorer.

För bebyggda småhusfastigheter är det vanligt att man normerar köpesumman med hjälp av K/T eller med kr/kvm boarea.

Obebyggda småhusfastigheter normeras vanligen efter arealen tomtyta (kr/ty) (Lantmäteriverket & mäklarsamfundet 2008, s. 94).

Regressionsanalys är en matematisk metod som används bl.a. för att beräkna och bedöma prisutvecklingen för fastighetspriser.

Regressionsanalys innebär att en linje anpassas i ett koordinatsystem med hjälp av minsta kvadratmetoden. Linjen har en viss lutning och visar den procentuella prisutvecklingen under tidsperioden (Lantmäteriverket & mäklarsamfundet 2008, s. 96).

Begreppen *reliabilitet* och *validitet* förekommer vanligtvis i samband med undersökningar. *Reliabilitet* mäter hur starkt eller pålitligt uppmätta värden i t.ex. en undersökning eller ett test är, medan *validitet* anger undersökningens förmåga att mäta det som avses mätas. (Nationalencyklopedin 2012).

3 Teori

3.1 Prisbildning på fastighetsmarknaden

Prisbildningen påverkas av makroekonomiska och samhälleliga faktorer såsom inflation, ränteläge, bruttonationalproduktens utveckling, arbetsmarknad etc.

Prisbildningen för fastigheter har många likheter med generell marknads- och pristeori. Det finns emellertid några viktiga särdrag som är knutna till utbud och efterfrågan vilket karaktäriserar prisbildningsprocessen på fastighetsmarknaden.

Kortsiktigt sett är utbudet på fastighetsmarknaden relativt konstant. Detta beror på att det tillskott som uppkommer genom nybyggnation och avstyckningar utgör en ytterst marginell ökning i förhållande till befintliga fastighetsbeståndet. Detta resulterar i att de förändringar av efterfrågan som uppstår får ett direkt genomslag på prisbildningen. Ökad efterfrågan leder till högre priser medan minskad efterfrågan får till följd att priserna sjunker (Lantmäteriverket & mäklarsamfundet 2008, s. 29).

3.2 Prisbildning på småhusmarknaden

Priset på en småhusenhet beror på fastighetsanknutna faktorer såsom läge, närområde, skick, tomtareal och miljöfaktorer. Makroekonomiska och samhälleliga faktorer som inflation, ränteläge, arbetsmarknad och bruttonationalproduktens utveckling påverkar också prisbildningen.

Varje fastighet har en unik belägenhet på marken vilket gör läget till den enskilda faktor som har störst inverkan på fastighetens värde.

Byggnadens area, planlösning, utrustningsstandard, byggnadsår, arkitektur och byggnadsstil är andra faktorer som i allra högsta grad påverkar prisbildningen.

Den totala efterfrågan på bostäder styrs främst av befolkningstillväxten och köparnas ekonomiska förhållanden. Detta är i sin tur beroende av omvärldsfaktorer såsom konjunkturläget och samhällsekonomiska beslut.

3.3 Taxeringsvärde

Taxeringsvärdets primära syfte är att utgöra grund för beskattning av fastigheter.

Andra sammanhang där taxeringsvärdet används är vid fördelning av andelstal och medlemsavgifter i gemensamhetsanläggningar. Taxeringsvärden kan även användas vid fysisk planering inom kommunerna, vid kreditupplysning samt inom försäkringsverksamhet. Uppgifter om fastigheters taxeringsvärde är lättillgänglig information. Taxeringsvärdet fyller därför en mycket viktig funktion när det gäller att snabbt kunna bilda sig en uppfattning om en fastighets marknadsvärde. Särskilt betydelsefullt är detta inom bankväsendet där uppgiften om taxeringsvärdet kan vara tillräckligt underlag för att bevilja ett lån med fastigheten som säkerhet.

Taxeringsvärdet används även vid fastighetsvärdering för att normera köpeskillingar och därigenom jämförbara priser för fastigheter som har olika egenskaper (Lantmäteriverket & mäklarsamfundet 2008, s. 235).

3.4 Fastighetstaxering

Fastighetstaxering är en form av massvärdering av fastigheter som utförs med hjälp av schabloniserade modeller. Fastighetstaxering innebär att Skatteverket tar fram en fastighets marknadsvärde och utifrån marknadsvärdet bestämmer ett taxeringsvärde. Taxeringsvärdet på en fastighet skall generellt motsvara 75 % av marknadsvärdet vid nivååret, vilket infaller två år före året för allmän fastighetstaxering.

Marknadsvärdet grundas på det genomsnittliga prisläget i ett av Skatteverket indelat värdeområde, där fastigheten är belägen.

Indelning i värdeområden görs pga. att priserna på fastigheter skiljer sig åt i olika delar av landet. I varje värdeområde är värdet på likartade fastigheter till stora delar enhetligt. Det finns 9180 värdeområden för småhus vid småhustaxeringen 2012. För att exemplifiera grundar sig småhustaxeringen 2012 på försäljningsprisernas utveckling på fastighetsmarknaden åren 2008-2010. Utifrån detta avgörs om taxeringsvärdet kommer att höjas eller sänkas. Skatteverket har lagt marknadsvärdenivåerna vid ett genomsnitt av de köpeskillingar för småhus eller tomter som betalats inom varje värdeområde (Skatteverket 2012).

För fastigheter som inte är skatte- eller avgiftspliktiga sätts inget taxeringsvärde. Skatteverket genomför fastighetstaxeringar varje år för olika fastighetstyper. Beslut om fastighetstaxeringen skickas till varje fastighetsägare och delägare senast den 30 juni (Skatteverket 2012).

3.5 Mätning av boarea

Den nu gällande standarden som används vid areamätning för husbyggnader betecknas Svensk Standard SS 02 10 54 (Svensk areamätning 2012). Enligt denna standard måste tre kriterier vara uppfyllda för att ett utrymme i ett hus skall vara mätvärt.

Utrymmet skall vara *tillgängligt* via dörröppning, trappa, stega eller lucka.

Utrymmet skall ha *goh*, dock betraktas trappor, hissöppningar och schakt som mätvärda i varje våningsplan.

Slutligen skall utrymmet ha en *rumshöjd* av minst 1,9m. Undantag från denna regel gäller snedtak där även lägre rumshöjd godtas. Undantaget gäller under förutsättning att våningsplanet har en rumshöjd av 1,9m på en bredd av minst 0,6m (Lantmäteriverket & mäklarsamfundet 2008, s. 63).

Bruksarea är invändigt mätvärda utrymmen för ett våningsplan, exklusive yttervägg. Bruksarea kan även uttryckas som invändig area som begränsas av omslutande byggnadsdelars insida. Bruksarean indelas efter utrymmets användning i boarea (BOA), biarea(BIA), lokalarea(LOA) och övrig area(ÖVA) (Lantmäteriverket & mäklarsamfundet 2008, s. 67).

Boarea (BOA) är således invändigt mätvärda utrymmen som är inrättade för bostad ovan mark, dvs. där golvet ligger i nivå med eller över utanförliggande mark. (Lantmäteriverket & mäklarsamfundet 2008, s. 69).

4 Resultat

Ursprungsmaterialet för analysen bestod av totalt 568 överlåtelse varav 78 sorterades bort. De överlåtelse som sorterades bort var de som hade K/T-tal lägre än 1,0, inaktuelltaxeringsår och de som köptes av bolag.

Efter gallring återstod 490 överlåtelse som utgjorde underlag för analysen. 194 var av typkod 221 och resterande 296 av typkod 220. Efter klassificeringen ansågs 365 vara fritidshusöverlåtelse och 125 vara småhusöverlåtelse för permanentboende.

Av de 365 fritidshusöverlåtelse köptes 116 (ca 32 procent) av personer bosatta utanför Sverige. I första hand var köparna norrmän, men även danskar, tyskar och engelsmän förekom.

År 2005 gjordes 219 småhusöverlåtelse varav 41 sorterades bort. Av de återstående 178 överlåtelse var 64 av typkod 221 och 114 av typkod 220. 130 klassades som fritidshus- och 48 som permanentthusöverlåtelse. Av de 130 fritidshusöverlåtelse förvärvades 30 av utländska personer.

Underlaget år 2008 var ursprungligen 173 överlåtelse och 155 återstod efter sortering. 114 av dessa klassades som fritidshus- och 41 som permanentthusöverlåtelse. 46 av de 114 fritidshusöverlåtelse förvärvades av utländska personer. Sett till typkod var 60 av typkod 221 och 95 av typkod 220.

År 2011 sorterades 19 av totalt 176 småhusöverlåtelse bort. Av de återstående 157 klassades 121 som fritidshus- och 36 som permanentthusöverlåtelse. 70 var typkod 221 och resterande 87 var typkod 220. Utländska personer stod bakom 40 av de 121 fritidshusförvärven.

4.1 Fördelning av överlåtelse

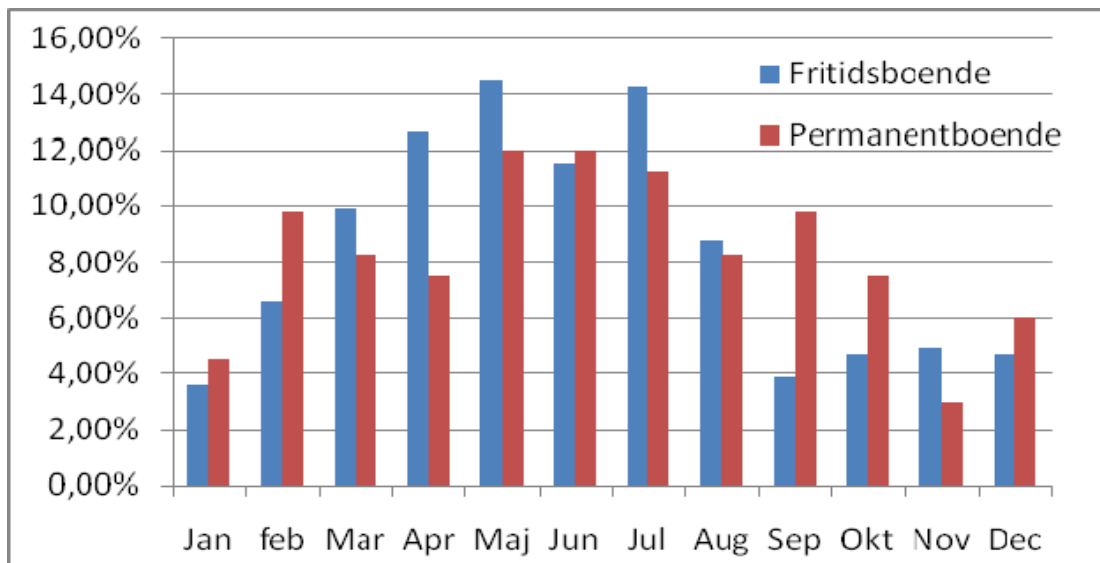


Diagram 1: Fördelning månadsvis

I diagram 1 ovan visas överlåtelsefördelningen månadsvis. Det kan noteras att flest överlåtelse sker i maj månad. Detta gäller både fritids- och permanentboende. Minst antal överlåtelse sker i januari för fritidsboende och i november för permanentboende. Fritidsboendeöverlåtelse varierar mer under årets månader än permanentboendeöverlåtelse, som har en jämnare spridning.

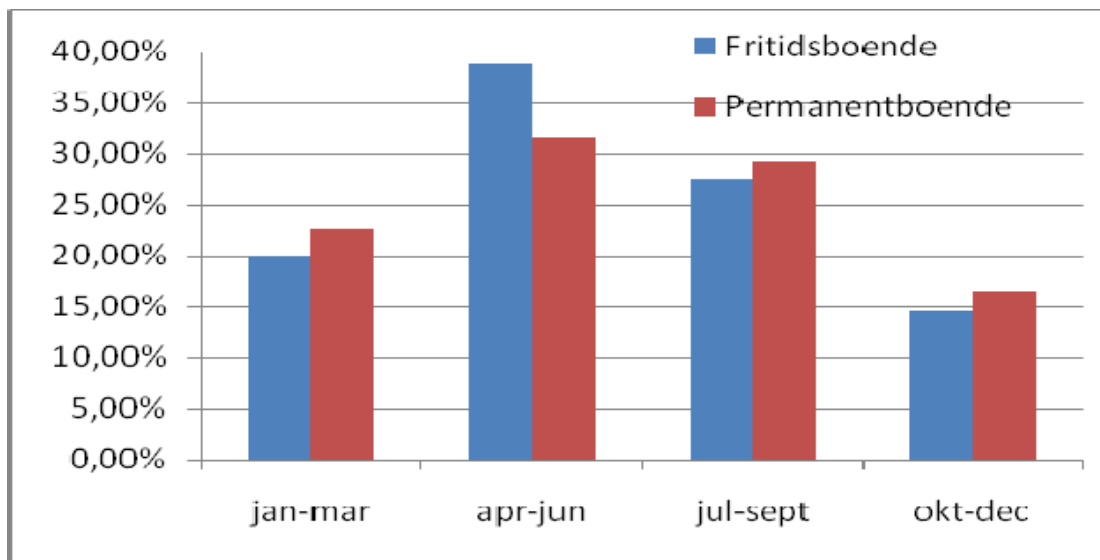


Diagram 2: Fördelning kvartalsvis

Diagram 2 ovan visar fördelningen kvartalsvis. Ett likartat mönster noteras för både fritids- och permanentboendemarknaden. Flest överlåtelse sker under april-juni och minst under oktober-december. Även sett till kvartal noteras att fritidsboendeöverlåtelse varierar mer under årets månader än permanentboendeöverlåtelse.

4.2 Regressionsanalys

4.2.1 Regressionsanalys för K/T

Regressionsanalysen för prisutveckling grundade sig på samtliga småhusöverlåtelser under perioden 2005-2011, med K/T över 1.

Värderingsdata hanterar som mest 500 överlåtelser i en enda sökning och därför gjordes en separat regressionsanalys för varje år under perioden.

Prisutvecklingen per år summerades till ett totalvärde av alla års prisutveckling under analysperioden. Eftersom prisutvecklingen skulle kunna appliceras på varje separat överlåtelse behövde prisutvecklingen per månad beräknas.

Totalvärdet dividerades därför med det totala antalet månader och gav ett medelvärde för prisutvecklingen per månad.

Den totala utvecklingen för K/T under perioden 2005-01-01 till 2011-12-31 var +38%.

Utvecklingen per månad var: +0,452 % (+38% / 84 månader).

4.2.2 Regressionsanalys för kr/kvm boarea

Underlaget och tillvägagångssättet för beräkning av prisutvecklingen för kr/kvm boarea var desamma som för K/T.

Den totala utvecklingen för kr/kvm boarea under perioden 2005-01-01 till 2011-12-31 var -6 %.

Utvecklingen per månad var: -0,0714 % (-6 % / 84 månader).

4.3 Prisenivå

Prisnivån bedömdes genom att titta på varje tidsperiods värden i relation till det totala medelvärdet. Varje tidsperiod (månad, kvartal, halvår) erhöll ett värde i en *fiktiv skala*, där högsta värdet var tre och lägsta värdet var ett.

Prisnivån beräknades enligt den metod som beskrevs i avsnitt 2.1.

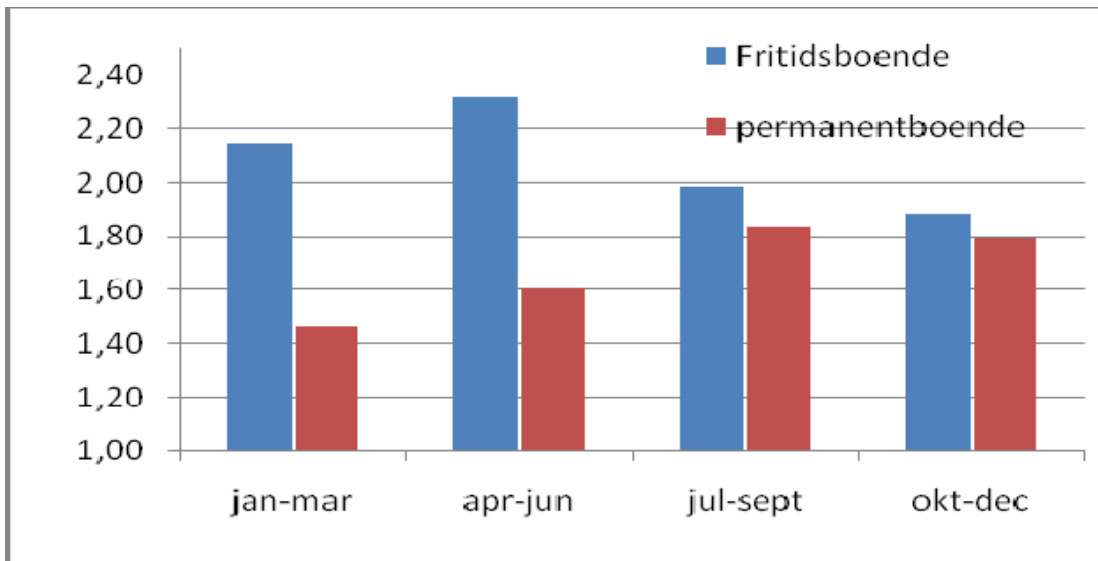


Diagram 3 (fiktiv skala): Prisnivå kvartalsvis

I diagram 3 ovan visas prisnivån kvartalsvis. Pristrenden visar motsatt riktning mellan fritids- och permanenthusen. Prisnivån för fritidsboende är högst under april-juni och under juli-september för permanentboende. Lägst nivå noteras under årets sista kvartal för fritidsboende och under första kvartalet för permanentboende. Fritidshusmarknaden visar generellt en högre prisnivå än permanenthusmarknaden.

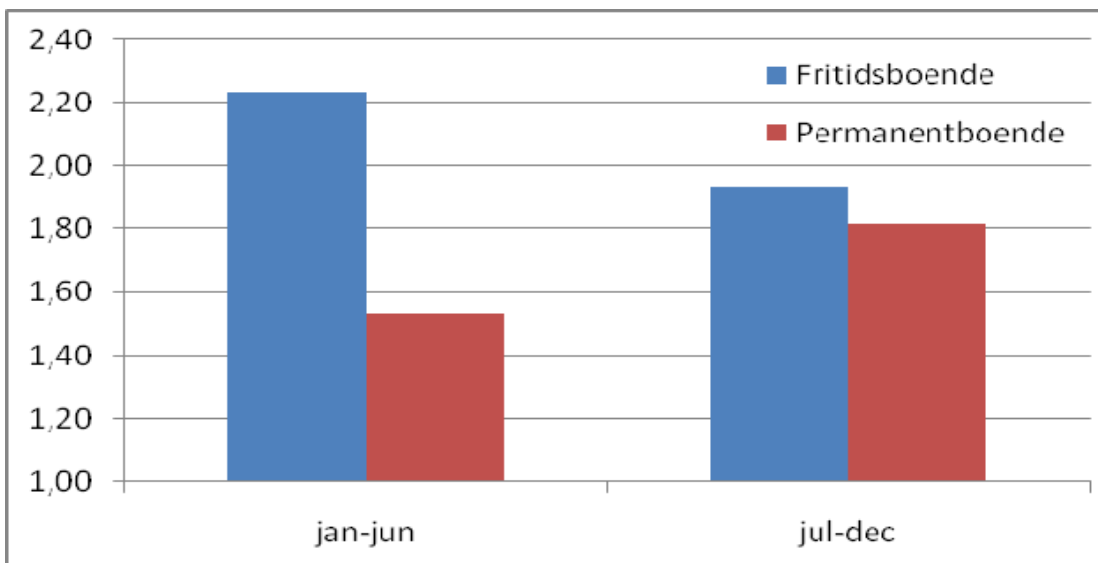


Diagram 4 (fiktiv skala): Prisnivå halvårsvis

Prisnivån halvårsvis visas i diagram 4 ovan. För fritidsboende är prisnivån högst under januari-juni och lägst under juli-december. Resultatet för permanentboende är det omvända. Prisnivån är generellt sett högre för fritidshusmarknaden än för permanenthusmarknaden.

4.4 Jämförelse mellan fritidsboende och permanentboende

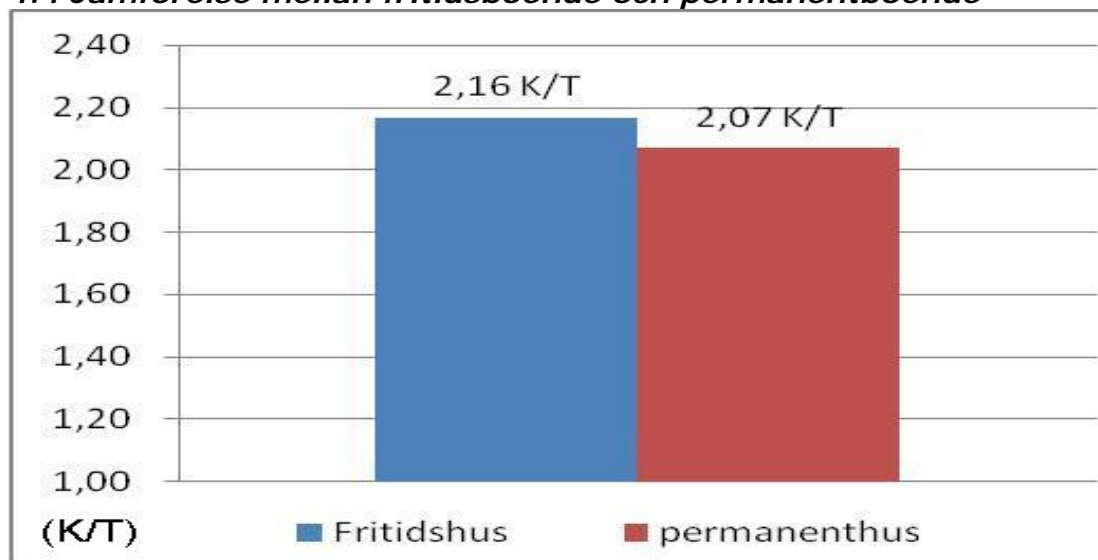


Diagram 5: Jämförelse av genomsnittlig K/T

Genomsnittlig K/T är beräknat på samtliga överlåtelse och visas i *diagram 5* ovan. Genomsnittlig K/T är något högre för fritidshusen än för permanenthusen.

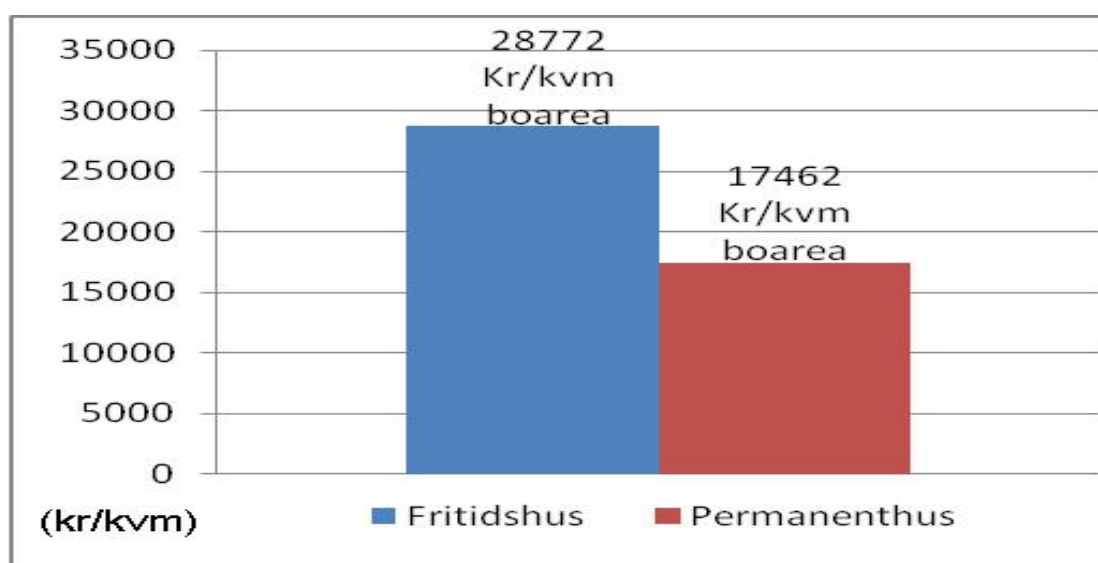


Diagram 6: Jämförelse av genomsnittlig kr/kvm boarea

Diagram 6 ovan visar genomsnittlig kr/kvm boarea för överlåtelse. Beräkningen gjordes på analysens samtliga överlåtelse. Genomsnittlig kr/kvm boarea är drygt elva tusen kronor högre för fritidshusen än för permanenthusen.

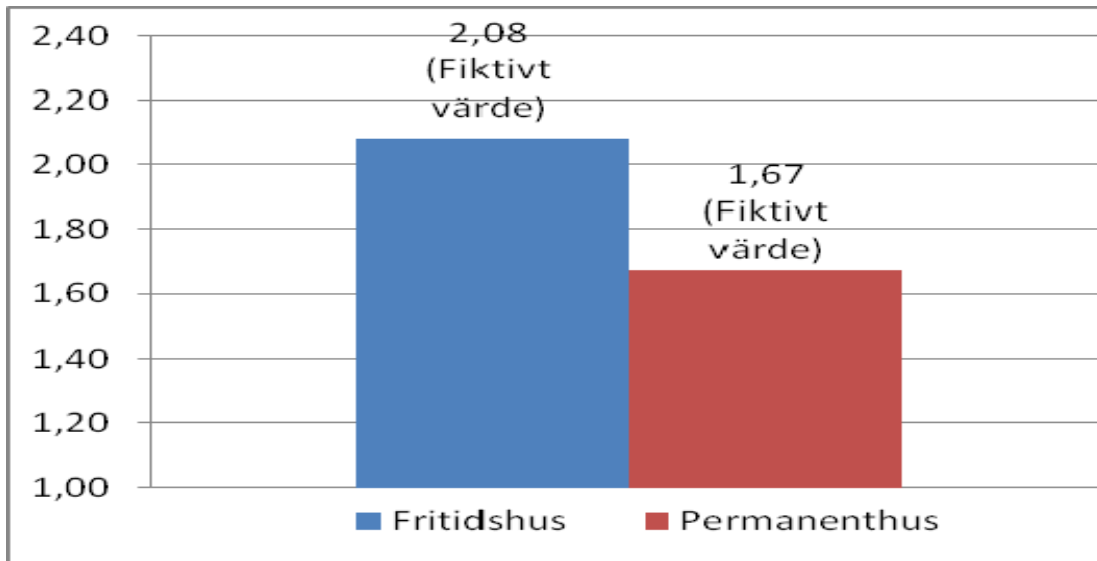


Diagram 7 (fiktiv skala): Jämförelse av genomsnittlig prisnivå

Genomsnittlig prisnivå beräknades på samtliga överlåtelse och visas i *diagram 7* ovan. Genomsnittlig prisnivå är högre för fritidshusen än för permanenthusen.

4.5 Intervjuer med fastighetsmäklare

Frageställningar som är relevanta för arbetet finns redovisade nedan. De fullständiga intervjuerna finns tillgängliga i bilaga A.

1. Hur länge har du varit verksam som fastighetsmäklare i Tanums kommun?

Mäklare A har varit verksam som fastighetsmäklare i 4,5 år, mäklare B i 15 år, mäklare C i 4 år och mäklare D i 3 år.

2. Vilka anser du är de största skillnaderna mellan fritidshus- och permanentushusmarknaden?

Mäklare A, B och D ansåg att det är stora skillnader och tydliga kontraster mellan fritids- och permanentushusmarknaden. Mäklare C däremot menade att skillnaderna idag är små och gränserna diffusa. Mäklare A ansåg att den största skillnaden mellan marknaderna är att fritidshusöverlåtelse handlar mest om *omgivning* medan permanentushusöverlåtelse handlar mest om *innehåll*. Enligt mäklare B ligger skillnaden i att fritidshusköp ofta är mer ett glädjeköp än ett ”förnuftsköp”, medan permanentboende köps utifrån funktion.

En tydlig skillnad är att fritidshusen efterfrågas av en större kundgrupp än permanentushusen, enligt mäklare D.

3. Hur skiljer sig marknaderna åt när det gäller försäljningstidpunkt?

Försäljningen av fritidshus är koncentrerad till perioden mars-oktober medan permanentushusförsäljningen är bra hela året, enligt mäklare A och C.

Enligt mäklare B är både fritidshus- och permanentushusförsäljningarna koncentrerade till perioden april-september då uppskattningsvis 80 procent av försäljningarna sker.

Mäklare D menade att det som avgör om en fritidshusförsäljning lyckas beror på marknadsföringen och mäklarens arbete snarare än tidpunkt på året.

Anledningen till att fritidshusförsäljningen avtar under november-februari är främst praktiska hinder såsom otillgänglighet snarare än att den faktiska efterfrågan på fritidshus sjunker enligt mäklare A.

4. Hur skiljer sig marknaderna åt när det gäller prisnivå?

Enligt mäklare A är priset på fritidshus statistiskt sett, i snitt 1 miljon högre än priset på permanentus. Priset på fritidshus är generellt sett högre än priset på permanentus sade mäklare B.

Mäklare C menade att det är omöjligt att svara på om priserna skiljer sig åt eftersom priset på en fastighet inte sätts utifrån vilket typ av fastighet det rör sig om.

Mäklare D ansåg att "klassiska fritidshus" generellt sett är högt prissatta eftersom det är många som efterfrågar denna typ av boende.

Samtliga mäklare ansåg att fritidshusens högre prisnivå främst beror på att läget har mycket stor betydelse för priset och att fritidshusen ofta har ett mer attraktivt läge.

5. Hur skiljer sig marknaderna åt när det gäller försäljningstid?

Mäklare A och C ansåg att fritidshus ofta tar något längre tid att sälja än permanentus.

Detta beror på att det är svårt att sätta korrekta marknadsvärden på fritidshus samt att en del praktiska frågor kan behöva lösas innan affären kan avslutas enligt mäklare A.

Mäklare C menade att orsaken till att fritidshus tar längre tid att sälja är att fritidshusköpare ofta väntar på rätt tillfälle innan de slår till.

Enligt mäklare B är försäljningstiden för fritids- och permanentus är likartad medan mäklare D menade att fritidshus är något "hetare" och ofta mer lättsålda än permanentus.

6. Vad är din uppfattning om hur stor andel av förvärven som görs av utländska personer?

Mäklare A och D uppskattade att ungefär hälften av de som köper fritidshus är utländska eller utlandsbosatta personer. Av mäklare B uppskattades andelen utländska köpare till en tredjedel och till 25 procent av mäklare C.

7. Vad är din uppfattning om genomsnittlig tid mellan kontraktsdatum och tillträdesdatum?

Genomsnittlig tid mellan kontraktsdatum och tillträdesdatum är 1,5 månader enligt mäklare A och B. 2-3 månader är normalt enligt mäklare C och 1-4 månader enligt mäklare D.

8. Upplever du att priset för fritidshus påverkas beroende på försäljningstidpunkt?

Ingen av fastighetsmäklarna upplevde att prisnivån påverkas beroende på försäljningstidpunkt.

Mäklare A och B menade att eftersom fler visningsgäster kommer under sommarmånaderna ökar möjligheten att det blir budgivning. Detta i sin tur ökar möjligheten att få ut ett högre slutpris.

Mäklare D ansåg att möjligheten att få ett högt slutpris är högre under vintern eftersom utbudet av fritidshus är mindre än under sommaren.

Enligt mäklare C beror priset och attraktiviteten på fastigheten i sig och inte på tidpunkten på året.

9. När under året anser du är den bästa tidpunkten att inleda en fritidshusförsäljning?

Den bästa tidpunkten att inleda en fritidshusförsäljning är i februari, så att marknadsmöte kan ske i mars enligt mäklare A och D.

Mäklare B ansåg att maj eller juni är den bästa tidpunkten men att utbudet är viktigare att ta hänsyn till än tidpunkt på året, när försäljningen inleds.

Enligt mäklare C är mars den bästa tidpunkten, förutsatt att det är plusgrader ute och snöfritt.

10. Vilken anser du är fritidshusmarknadens bästa respektive sämsta - månad?

Fritidshusmarknadens bästa månad är mars enligt mäklare A, juni enligt mäklare B och maj enligt mäklare C. Mäklare D menade att alla årets månader är likvärdiga. Mäklare A och C ansåg att december är den sämsta månaden, medan mäklare B ansåg att november är sämst.

- årstid?

Fritidshusmarknadens bästa årstid är våren enligt mäklare A, C och D.

Mäklare B ansåg att sommaren är den bästa årstiden.

Samtliga fastighetsmäklare menade att vintern är fritidshusmarknadens sämsta årstid.

-kvartal?

Enligt mäklare A och D är januari-mars det bästa kvartalet, medan mäklare B och C ansåg att april-juni är det bästa kvartalet.

Sämsta kvartalet är oktober-december enligt mäklare A och B, januari-mars enligt mäklare C och april-juni enligt mäklare D.

-halvår?

Samtliga mäklare ansåg att januari-juni är bättre än juli-december.

11. Vad är din uppfattning om genomsnittlig försäljningstid för fritidshus?

Genomsnittlig försäljningstid för fritidshus är 2 månader enligt mäklare A, 1,5 månader enligt mäklare B, 3-4 månader enligt och mäklare C och 3-6 månader enligt mäklare D.

4.6 Resultatsammanställning för de fyra intervjuade

Uppfattningen om vad som skiljer fritidshus från permanenthus var individuell och varje fastighetsmäklare hade sin egen åsikt.

3 av 4 fastighetsmäklare ansåg att fritidshusförsäljningen i Tanum är mer intensiv och framför allt att intresset för fritidshus är större under perioden mars-september än under november-februari.

Enligt fastighetsmäklarna bestäms priset på fastigheter i första hand utifrån läget och hustypen har inte så stor betydelse. Varför fritidshusen generellt sett har högre prisnivå beror på att de ofta har ett mer attraktivt läge än permanenthusen.

Frågan om skillnader i försäljningstid för fritids- och permanentthus gav olika svar från fastighetsmäklarna. Mäklare A och C ansåg att fritidshus kan ta något längre tid att sälja än permanentthus. Mäklare D menade att fritidshusen är ”hetare” och därmed går snabbare att sälja medan mäklare B nästan inte märker av någon skillnad i försäljningstid alls.

Uppfattningen om andelen förvärv som görs av utländska personer varierade mellan 25-50%.

Erfarenheterna av genomsnittlig tid mellan kontrakt och tillträde varierade mellan 1 och 4 månader. Summeras svaren erhålls ett medelvärde på 1,5-2 månader.

Ingen av fastighetsmäklarna ansåg att priset för fritidshus påverkas av försäljningstidpunkt på året.

Erfarenheterna av bästa tidpunkt att inleda en fritidshusförsäljning varierade från februari – maj. 3 av 4 ansåg att våren är fritidshusmarknadens bästa årstid. Samtliga tyckte att första halvåret är bättre än det sista och att vintern är en sämre årstid för fritidshusförsäljning. På frågan om genomsnittlig försäljningstid för fritidshus varierade svaren mellan 1,5 – 6 månader.

5 Analys och diskussion

5.1 Jämförelse av analysen och intervjuerna

Resultatet från analysen i Värderingsdata skiljer sig från fastighetsmäklarnas erfarenheter i vissa avseenden.

Detta kan bero på att analysen gav en översiktlig helhetsbild av fastighetsmarknaden medan fastighetsmäklarnas erfarenheter var individuella och mer detaljerade.

En kombination av analysens resultat och intervjuerna kan utgöra ett bra underlag för att skapa sig en uppfattning om fastighetsmarknaden i Tanums kommun.

Merparten av fastighetsmäklarna menade att fritidshusförsäljningen varierar mer än permanentushusförsäljningen beroende på tidpunkt under året.

Mäklarna ansåg att fler fritidshus säljs och att intresset är större under mars-september än november-februari medan permanentushus går bra att sälja hela året.

Analysen i Värderingsdata visade att 72 procent av fritidshusöverlåtelseerna sker under 6-månadersperioden mars-augusti. Under samma period sker 60 procent av permanentushusöverlåtelseerna. Resterande 28 procent av fritidshus- och 40 procent av permanentushusöverlåtelseerna sker mellan september-februari.

Flest fritidshusförsäljningar, 39 procent, sker under årets andra kvartal och minst antal, endast 15 procent, sker under fjärde kvartalet. Motsvarande för permanentushus är 31 procent under andra kvartalet och 16 procent under fjärde.

Därmed tydde både mäklarnas erfarenheter och analysen på att fritidshusförsäljningen varierar mer än permanentushusförsäljningen beroende på tidpunkt under året.

Fastighetsmäklarnas åsikter om fritidshusmarknadens bästa månad varierade från mars-juni. Åsikterna om bästa kvartal varierade mellan första och andra kvartalet. Intressant att notera var att samtliga svar både när det gällde bästa månad och bästa kvartal var i första halvåret. På frågan om bästa halvår svarade samtliga att första halvåret är bättre än det sista.

Åsikterna styrks av resultaten från analysen i Värderingsdata som också tyder på att fritidshusmarknaden är bättre under årets första sex månader. Under denna period görs 58 procent av fritidshusförsäljningarna samtidigt som prisnivån är högre.

Fastighetsmäklarna ansåg att prisnivån generellt sett är högre för fritids- än för permanentushus. Detta beror på att priset först och främst bestäms utifrån läget och att fritidshusen ofta har mer attraktiva lägen.

Även analysen i Värderingsdata visar att prisnivån är högre för fritids- än för permanentushus.

Genomsnittlig prisnivå för fritidshus var 28 772kr/kvm boarea och 2,16K/T. Motsvarande för permanentushus var 17 390kr/kvm boarea och 2,08K/T.

Att analysera prisnivån för fastigheter är komplicerat.

Varje fastighet som säljs är unik och köpeskillingarna på olika fastighetsöverlåtelse kan därför inte jämföras direkt med varandra.

För att prisnivåanalysen skulle vara så välgrundad som möjligt gjordes priserna jämförbara genom att köpeskillingarna normerades.

Prisnivåanalysen i Värderingsdata visade att prisnivån varierar beroende på försäljningstidpunkt under året. Högst prisnivå för fritidshus noterades under årets andra kvartal som även var det kvartal där flest fritidshusförsäljningar skett. Minst antal fritidshusförsäljningar och lägst prisnivå noterades i fjärde kvartalet.

Ingen av fastighetsmäklarna ansåg att ett direkt samband mellan antalet fritidshusförsäljningar och prisnivå föreligger. De menade att det är omöjligt att konstatera om prisnivån varierar eftersom varje fastighet som säljs är unik och olika fastigheter inte kan jämföras med varandra.

De ansåg att vad som kan öka möjligheten att få ett högt slutpris är om det blir budgivning. Sannolikheten att det blir budgivning upplevdes som högre under mars-september just pga. att det kommer fler visningsgäster under denna period. Detta innebär i sig att *möjligheten* att få ett högt slutpris, i viss utsträckning är högre under denna period än under oktober-februari.

Fastighetsmäklarna uppfattade att mellan 25-50% av fritidshusen förvärvas av utländska personer. Detta stämmer någorlunda bra överrens med de 32 procent som resultatet från analysen i Värderingsdata visade.

5.2 Reliabilitet

Undersökningens reliabilitet, dvs. tillförlitlighet utvärderades i syfte att bedöma om resultaten var rimliga. Rimlighetsbedömningen bidrog till att mer välgrundade slutsatser kunde göras.

Underlaget var baserat på och gallrat utifrån en del antaganden.

Antaganden gjordes i de lägen där det var svårt att få reda på exakta fakta.

Det finns alltid en risk att antaganden blir felaktiga eller missvisande i viss mån varför analysen bör ses som en *uppskattning om verkligheten*.

Underlaget var en aning för litet för att kunna dra alltför långtgående slutsatser men skulle kunna utgöra en bra bas för en djupare utredning.

Analysens resultat, sett till specifika månader, varierade så pass mycket att det i vissa fall verkade slumpaktigt. För att upptäcka mönster och trender behövde överlåtelseanalyserna analyseras per kvartal och halvår.

Köpebrevsdatum gav information om när köpet till fullo betalats och lagfart beviljats.

Det gav således ingen information om köpekontraktsdatum, dvs. ingen information om när avtalet om köp faktiskt ingicks. När köpebrevsdatumet schabloniseras bakåt i tiden med två månader erhöles därför endast en uppskattad bild av verkligheten.

K/T som utgjort en värdepåverkande del i analysen grundar sig på fastigheternas taxeringsvärden. Taxeringsvärden kan vara felaktigt beräknade eller inaktuella för en del av fastigheterna varför inte heller detta är fullt pålitligt.

Genomsnittligt *kr/kvm boarea* var ca elva tusen kronor per kvm högre för fritidsboende än för permanentboende. Eftersom fritidsboende ofta består av till ytan sett mindre byggnader bör denna värderingsfaktor användas med försiktighet.

I analysen gjordes *antagandet* att köpare som saknade adress i Sverige var utländska eller utlandsbosatta svenskar. Antagandet kan även innefatta exempelvis personer med skyddad identitet eller personer som endast bor halva året i Sverige och är därför inte helt tillförlitligt.

Intervjuerna syftade till att få ta del av fastighetsmäklarnas erfarenheter och uppfattning av fastighetsmarknaden i Tanums kommun.

De flesta frågor som ställdes var s.k. *öppna frågor* om mäklarens individuella erfarenheter och uppfattning. Av denna anledning fick många av frågorna varierande svar. Att få varierande svar på samma frågeställning är intressant men minskar möjligheten att låta svaren ligga till grund för påståenden och slutsatser.

6 Slutsatser

I denna uppsats har målet varit att kunna ge en indikation om när de mest gynnsamma förhållanden finns för överlåtelse av fritidshus.

Uppsatsens första syfte var att undersöka hur fritidshusförsäljningen varierar under året. Resultatet av analysen i värderingsdata visar att antalet fritidshusförsäljningar är högre under mars-september än oktober-februari. 75 procent av fritidshusen säljs under perioden mars-september och resterande 25 procent under oktober-februari.

Även fastighetsmäklarnas erfarenhet tydde på att fritidshusmarknaden är koncentrerad till perioden mars-september då intresset är högre och de flesta försäljningarna sker.

Uppsatsens andra del syftade till att undersöka om prisnivån varierade beroende på försäljningstidpunkt.

Analysen i värderingsdata visade att prisnivån på fritidshus varierade samt att det fanns ett samband mellan prisnivå och antal försäljningar. Sambandet innebar att det var högst prisnivå under andra kvartalet när flest antal försäljningar skett. Även det motsatta förhållandet att det var lägst prisnivå under fjärde kvartalet när minst antal försäljningar skett, kunde konstateras.

Fastighetsmäklarna ansåg att det är omöjligt att märka av några skillnader i pris beroende på försäljningstidpunkt. De medgav att fler visningsgäster kommer och att intresset för fritidshusen är större under mars-september än oktober-februari. Fler visningsgäster ökar sannolikheten att det blir budgivning som i sin tur ökar möjligheten att få ett högt slutpris.

Beträffande prisnivån skiljer sig därmed analysens resultat från fastighetsmäklarnas erfarenheter. Analysen visade att det finns ett samband mellan prisnivå och antal försäljningar, medan fastighetsmäklarna ansåg att frågan var omöjlig att svara på. Summeras de båda går det troligtvis att påstå att prisnivån, i viss mån, varierar med antal försäljningar, men att sambandet är mindre än vad analysen visar.

Fastighetsmäklarnas uppfattning om bästa tidpunkt att inleda en fritidshusförsäljning var mellan mars-maj. Beräknat med ett par månaders försäljningstid stämmer detta väl överrens med resultatet från analysen i värderingsdata, som visade att flest försäljningar sker under april-september.

Sammanfattningsvis föreligger de mest gynnsamma förhållandena för en fritidshusförsäljning när den inleds mellan mars-maj. Denna slutsats grundar sig på fastighetsmäklarnas erfarenheter av fritidshusmarknaden, fördelningsanalysen samt, i viss mån, prisnivåanalysen.

Källförteckning

1. Allwood, Carl Martin (2004). *Perspektiv på kvalitativ metod*. Lund: Studentlitteratur.
2. Olsson, Henny & Sörensen, Stefan (2011). *Forskningsprocessen*. 3 uppl. Stockholm: Liber.
3. Lantmäteriverket och mäklarsamfundet (2008). *Grundläggande teori och praktisk värdering*. Gävle och Solna: Lantmäteriverket och mäklarsamfundet.
4. Nationalencyklopedin (2012). *Kvm*. [Elektronisk].
Tillgänglig:
< http://www.ne.se/kv-?i_h_word=kvm> [2012-05-22]
5. Nationalencyklopedin (2012). *Reliabilitet*. [Elektronisk].
Tillgänglig:
< <http://www.ne.se/reliabilitet/292172>> [2012-05-22]
6. Nationalencyklopedin (2012). *Småhus*. [Elektronisk].
Tillgänglig:
<<http://www.ne.se/sm%C3%A5hus>> [2012-05-22]
7. Skatteverket (2012). *Aktuella typkoder vid fastighetstaxering*. [Elektronisk].
Tillgänglig:
<http://www.skatteverket.se/download/18.5fc8c94513259a4ba1d8000568/Aktuella_typkoder_2011-09-13.pdf> [2012-04-14]
8. Skatteverket (2012). *Fastighetstaxering*. [Elektronisk].
Tillgänglig:
<<http://www.skatteverket.se/privat/skatter/fastigheterbostad/fastighetstaxering.4.18e1b10334ebe8bc80003523.html>> [2012-04-14]
9. Skatteverket (2012). *Fastighetstaxering för småhus*. [Elektronisk].
Tillgänglig:
<<http://www.skatteverket.se/privat/skatter/fastigheterbostad/fastighetstaxering/smahus.4.76a43be412206334b8980001091.html>> [2012-04-14]
10. Statistiska centralbyrån (2012). *Antal försålda fritidshus*. [Elektronisk].
Tillgänglig:
<<http://www.ssd.scb.se/databaser/makro/Visavar.asp?yp=bergman&xu=scb&omradekod=BO&huvudtabell=FastprisFHRegAr&omradetext=Boende%2C+byggnade+och+bebyggelse&tabelltext=F%F6rs%E5lda+fritidshus+efter+region+%28riksomr%E5den%2C+rikt%29.+%C5r&preskat=O&prodid=BO0501&deltabell=+%&deltabellnamn=F%F6rs%E5lda+fritidshus+efter+region+%28riksomr%E5den%2C+rikt%29.+%C5r&innehall=Antal&starttid=2000&stopptid=2011&Fromwhere=M&lang=1&langdb=1>> [2012-05-13]

11. Statistiska centralbyrån (2012). *Fastighetstaxeringar för småbus*. [Elektronisk].
Tillgänglig:
<http://www.scb.se/Pages/TableAndChart____30291.aspx> [2012-04-14]
12. Statistiska centralbyrån (2012). *Fritidsbusområden 2010*. [Elektronisk].
Tillgänglig:
<http://www.scb.se/Pages/PressRelease____328497.aspx> [2012-05-13]
13. Svensk Areamätning (2012). *Gällande regelsamlingar*. [Elektronisk].
Tillgänglig:
<<http://www.svenskarea.com/valdadelar.html>> [2012-04-14]
14. Värderingsdata (2012). [Elektronisk].
Tillgänglig:
<<http://www.varderingsdata.se/sv/logga-in>> [2012-04-08]
15. Värderingsdata (2012). *Om värderingsdata*. [Elektronisk].
Tillgänglig:
<<http://www.varderingsdata.se/sv/om-vaerderingsdata>> [2012-04-10]

A. Fullständiga intervjuerna med fastighetsmäklarna

1. Hur länge har du varit verksam som fastighetsmäklare i Tanums kommun?

Mäklare A: 4,5 år.

Mäklare B: 15 år.

Mäklare C: 4 år.

Mäklare D: 3 år.

2. Vilka anser du är de största skillnaderna mellan fritidshus- och permanentusmarknaden?

Mäklare A:

Det är stora skillnader och tydliga kontraster mellan fritids- och permanentusmarknaden. Den största skillnaden mellan marknaderna är att fritidshusöverlåtelse handlar mest om *omgivning* medan permanentusöverlåtelse handlar mest om *innehåll*.

Mäklare B:

Det är en tydlig kontrast mellan fritidshus- och permanentusmarknaden. Permanentusmarknaden är i större utsträckning beroende och påverkas av den lokala arbetsmarknaden än fritidshusmarknaden. Fritidshusköp är ofta mer glädjeköp än "förnuftköp". Permanentboende däremot köps i mycket större utsträckning utifrån funktion, dvs. närhet till arbete, skola, kommunikationer och affärer, än fritidsboende.

Mäklare C:

Idag är skillnaderna mellan fritids- och permanentus små, och gränserna är diffusa. Detta beror till stor del på att fritidshusen har högre standard idag och att hög standard i större utsträckning efterfrågas även för fritidshus jämfört med tidigare.

Mäklare D:

En tydlig skillnad mellan marknaderna är att fritidshusen efterfrågas av en större grupp människor än permanentusen. Av den anledningen upplevs permanentmarknaden som lite trögare eftersom det generellt sett är färre som söker permanentus.

3. Hur skiljer sig marknaderna åt när det gäller försäljningstidpunkt?

Mäklare A:

Försäljningen av fritidshus är koncentrerad till perioden mars-oktober då efterfrågan är hög. Försäljningen avtar därefter under november-februari. Att försäljningen avtar orsakas främst av praktiska hinder såsom otillgänglighet snarare än att den faktiska efterfrågan på fritidshus sjunker.

Försäljningen av permanentus är bra hela året och utbudet och efterfrågan är mer konstant.

Mäklare B:

Uppskattningsvis sker 80 procent av fritidshusförsäljningarna under perioden april-september. Under resterande delar av året är marknaden sämre och den är som sämst under november-februari. Både försäljningar av fritids- och permanentus är idag

koncentrerade till sommarmånaderna. Tidigare skiljde sig marknaderna mer åt då permanentushusförsäljningarna var mer jämnt utspridda under året.

Mäklare C:

Fritidshusförsäljningen kommer igång runt mars, lite beroende på väderförhållande. Det är hög aktivitet på fritidshusmarknaden och många försäljningar sker mellan mars och midsommar. Sommaren är mer en visningsperiod, dvs. mycket folk tittar på fritidshus utan att köpa. Försäljningen kommer igång igen i augusti efter semestertider och är bra fram till början av oktober. Under perioden december-februari sker få försäljningar av fritidshus. Marknaden för permanentushus är bra året om och överlåtelser kan ske i princip när som helst under året.

Mäklare D:

Det går att sälja fritidshus när som helst under året även om intresset för fritidshus är något större på våren än på vintern. Om försäljningen lyckas beror på marknadsföringen och mäklarens arbete snarare än tidpunkt på året.

4. Hur skiljer sig marknaderna åt när det gäller prisnivå?

Mäklare A:

Priset på fritidshus är statistiskt sett, i snitt 1 miljon högre än priset på permanentushus. De högre priserna beror främst på att läget har mycket stor betydelse för priset och att fritidshusen ofta har ett mer attraktivt läge.

Mäklare B:

Priset skiljer sig mycket åt mellan marknaderna. Priset på fritidshus är generellt sett högre än priset på permanentushus.

Mäklare C:

Priset på en fastighet beror inte på vilket typ av fastighet det rör sig om och det är omöjligt att svara på om eller hur priserna skiljer sig åt.

Mäklare D:

Det är först och främst läget som styr priset på en fastighet och inte typen. ”Klassiska fritidshus” är generellt sett högt prissatta eftersom det är många som efterfrågar denna typ av boende.

5. Hur skiljer sig marknaderna åt när det gäller försäljningstid?

Mäklare A:

Det tar ofta något längre tid att sälja ett fritidshus än ett permanentushus. Detta beror på att det är svårare att sätta korrekta marknadsvärden på fritidshus, pga. att det finns färre jämförelseköp. Att potentiella köpare oftast inte bor i närheten av fastigheten som säljs är ytterligare en faktor. Även att en del praktiska frågor kan behöva lösas innan affären kan avslutas bidrar till längre försäljningstid.

Mäklare B:

Försäljningstiden för fritids- och permanentushus är likartad och det går inte att se några direkta skillnader.

Mäklare C:

Fritidshusköpare väntar ofta på rätt tillfälle, varför fritidshus kan ta längre tid att sälja än permanentus. Fritidshuset ligger ofta ute till salu en något längre tid idag än tidigare, vilket främst beror på ett större utbud.

Mäklare D:

Fritidshus är något "hetare" och ofta mer lättsålda än permanentus. Fritidshuset har därmed en något snabbare försäljningsprocess. Fritidshuset är något smidigare eftersom de är mindre och medför mindre omkostnader.

6. Vad är din uppfattning om hur stor andel av förvärven som görs av utländska personer?

Mäklare A:

Uppskattningsvis är ungefär hälften av de som köper fritidshus utländska eller utlandsbosatta personer.

Mäklare B:

Ungefär en tredjedel av de som köper fritidshus är utländska eller utlandsboende svenskar.

Mäklare C:

Idag görs ungefär 25 procent av köpen av utländska personer. Andelen utländska köpare var större förr.

Mäklare D:

Ungefär hälften av de som köper fritidshus är utländska eller utlandsbosatta personer.

7. Vad är din uppfattning om genomsnittlig tid mellan kontraktsdatum och tillträdesdatum?

Mäklare A och mäklare B:

Genomsnittlig tid mellan kontraktsdatum och tillträdesdatum är 1,5 månader.

Mäklare C:

Normaltid är mellan 2-3 månader från kontraktsdatum till tillträdesdatum.

Mäklare D:

Normaltid mellan kontraktsdatum och tillträdesdatum är 1-4 månader.

8. Upplever du att priset för fritidshus påverkas beroende på försäljningstidpunkt?

Mäklare A:

Det är nästan omöjligt att mäta om prisnivån påverkas beroende på försäljningstidpunkt eftersom varje fastighet som säljs är unik.

Det går att konstatera att det kommer fler visningsgäster under sommarmånaderna.

Beroende på att flertalet visningsgäster kommer ökar möjligheten, i viss mån, att få ut ett högre slutpris när budgivning kommer till stånd.

Mäklare B:

Priset för fritidshus påverkas inte påtagligt beroende på försäljningstidpunkt. Om det blir budgivning brukar slutpriset påverkas. Detta eftersom potentiella köpare känner sig

tryggare med sina bud när det finns andra som också är villiga att betala ungefär samma pris för fastigheten.

Mäklare C:

Priset på en fastighet sätts inte efter tidpunkt. Priset och attraktiviteten beror på fastigheten i sig och inte så mycket på tidpunkt på året.

Mäklare D:

Priset påverkas av fritidshusutbudet och inte av försäljningstidpunkt. Möjligheten att få ett högt pris är nästan högre på vintern när det finns mindre utbud än på sommaren.

9. När under året anser du är den bästa tidpunkten att inleda en fritidshusförsäljning?

Mäklare A:

Den bästa tidpunkten att inleda en fritidshusförsäljning är i februari. Då förbereds och planeras försäljningen så att marknadsmöte kan ske i mars.

Mäklare B:

I maj eller juni är den bästa tidpunkten att inleda en fritidshusförsäljning. Det utbud som råder när man skall inleda försäljning är dock viktigare att ta hänsyn till än tidpunkt på året. Det bästa är att inleda försäljningar när det inte finns flera andra liknande fastigheter i närliggande område till salu.

Mäklare C:

Bästa tidpunkten på året är i slutet av mars om det är bra väderförhållanden. Det bör vara snöfritt och inte alltför kallt när försäljningen påbörjas.

Mäklare D:

Tidpunkt på året har inte särskilt stor betydelse. Bra tidpunkt att inleda en fritidshusförsäljning är i februari så försäljningen är igång i mars.

10. Vilken anser du är fritidshusmarknadens bästa respektive sämsta - månad?

Mäklare A: Bäst i mars, sämst i december.

Mäklare B: Bäst i juni, sämst i november.

Mäklare C: Bäst i maj, sämst i december-januari.

Mäklare D: Alla månader är likvärdiga.

- årstid?

Mäklare A: Bästa årstid är våren.

Mäklare B: Bästa årstid är sommaren.

Mäklare C: Bästa årstid är våren.

Mäklare D: Bästa årstid är våren.

Samtliga mäklare ansåg att vintern är fritidshusmarknadens sämsta årstid.

-kvartal?

Mäklare A: Bäst i januari-mars, sämst i oktober-december.

Mäklare B: Bäst i april-juni, sämst i oktober-december.

Mäklare C: Bäst i april-juni, sämst i januari-mars.

Mäklare D: Bäst i januari-mars, sämst i april-juni.

-halvår?

Samtliga mäklare ansåg att första halvåret är bättre än det sista.

11. Vad är din uppfattning om genomsnittlig försäljningstid för fritidshus?

Mäklare A:

Genomsnittlig försäljningstid för fritidshus är 2 månader.

Mäklare B:

1,5 månader eller ca 1 månad från marknadsmötet är genomsnittlig försäljningstid för fritidshus.

Mäklare C:

Genomsnittlig försäljningstid för fritidshus är 3-4 månader.

Mäklare D:

3 månader till ett halvår är genomsnittlig försäljningstid för fritidshus.

12. Upplever du att fastighetsmarknaden i Tanum har förändrats under tiden du varit verksam som fastighetsmäklare?

Mäklare A:

Fastighetsmarknaden som sådan är sig ganska lik.

De variationer som märks av tydligt är förändringar i framför allt norrmännens beteende som beror på hur ekonomin i stort går.

Mäklare B:

Marknaden som sådan är sig ganska lik. Mäklaryrket har dock förändrats väldigt mycket.

Mäklare har inte samma informationsövertag längre eftersom både köpare och säljare generellt är mer medvetna och har bättre koll på fastighetsmarknaden. Det har därför blivit enklare för köpare och mäklarens roll som köprådgivare har minskat.

Mäklare C:

Förändringen är att utbudet är något större och det är därför mer objekt att sälja och jobba med.

Detta leder till en något trögare marknad i och med att köpare har mer att välja på än när jag började för 4 år sedan.

Mäklare D:

Fastighetsmarknaden som sådan är sig ganska lik.

Idag märker man att både köpare och säljare är mer medvetna och har bättre koll på fastighetsmarknaden året runt.

13. Berätta vad du anser utmärker fastighetsmarknaden i Tanum.

Mäklare A:

Utmärkande för fastighetsmarknaden i Tanum är att marknaden påverkas extremt mycket av ett annat land (framförallt Norge).

Fastighetsmarknaden har en tydlig uppdelning i 2 läger, fritids- och permanentushusmarknaden. Dessa två skiljer sig åt väldigt mycket åt, framför allt vad gäller kundklientelet.

Utmärkande är även att det finns en stor andel fritidshus som har ett högt pris jämfört med andra kommuner.

Just variationen och den stora skillnaden som finns inom kommunen är det roligaste med att arbeta som mäklare i Tanums kommun.

Mäklare B:

Mycket variationsrik fastighetsmarknad jämfört med andra kommuner.

Mäklare C:

Fastighetsmarknaden i Tanum har en stor omfattning fritidshus i jämförelse med andra kommuner. Utmärkande för Tanum är att prisnivån är hög jämfört med resten av landet. Prisen i Tanum är att jämföra med ”storstadspriser” vilket främst beror på norrmännens intresse som trissar upp priserna.

Mäklare D:

Det som utmärker kommunen är att den är stor till ytan och har en variationsrik fastighetsmarknad. Variationen märks av i stora prisnivåskillnader, olika lägen och alla olika typer av fastigheter som finns i kommunen. Det är relativt höga fastighetspriser, framför allt i skärgården. Det är framför allt variationen i kommunen som utmärker och är unik för fastighetsmarknaden i Tanum och som gör mäklaryrket både lärorikt och spännande!

14. Vad innebär en riktigt lyckad bostadsaffär för dig?

Mäklare A:

En riktigt lyckad bostadsaffär är när man kommer i mål och både köpare och säljare har fått mer än de förväntat sig! När båda parter upplever och är tacksamma över att man som mäklare lagt ner mycket jobb och gjort det bra.

Det är riktigt roligt när man lyckas hjälpa köpare att hitta deras drömbostad samtidigt som säljaren är nöjd med försäljningsprocessen och slutpriset.

Mäklare B:

När man uppnår marknadspris och både parter är riktigt nöjda.

Mäklare C:

En lyckad bostadsaffär är när säljare är nöjd och fått ett bra pris och köpare är nöjda med sitt köp. För att få riktigt nöjda parter är service från mäklaren viktigt.

En bostadsaffär är något stort och viktigt för de som är inblandade och att få förtroende från parterna är därför mycket viktigt.

Mäklare D:

En riktigt lyckad bostadsaffär är när säljaren får bra intresse och betalt över förväntan samtidigt som köparen är jättenöjd med sitt köp.

15. Vad upplever du att säljare tycker är viktigt för att bli riktigt nöjda med sina bostadsaffärer?

Mäklare A:

Framförallt att de känner trygghet genom hela affären och att mäklaren är pålitlig. Att de aldrig skall behöva tvivla på mäklaren.

Jag upplever att det är långt ifrån alltid som slutpriset är det viktigaste vid försäljning av fritidshus. Tryggheten överväger ofta slutpriset för säljarna, framför allt vid fritidshusförsäljningar. Det är även viktigt att säljare känner att de kan bolla alla idéer och funderingar de har med dig som mäklare och att du är villig att hjälpa dem.

På permanentmarknaden är slutpriset något viktigare.

Säljarnas ålder har viss inverkan på vad de upplever som viktigt vid försäljningen.

Mäklare B:

Tidsaspekten är viktigare än slutpriset. 3-4 veckor är optimal försäljningstid för att uppnå bästa kundnöjdhet. Priset är en så kallad "hygeinfaktor" för en lyckad försäljning, dvs. säljare förväntar sig att marknadspris uppnås för att anse affären som lyckad.

Mäklare C:

Det som säljare anser viktigt är individuellt och skiljer sig mycket åt.

En del är ute efter ett högt pris, medans andra tycker det är viktigt att en speciell person skall köpa och kan därmed "rucka på priset" för att detta skall ske.

I alla affärer uppskattar parterna att få löpande information under försäljningsprocessen och professionellt uppträdande från mäklaren.

Mäklare D:

Viktigt för en säljare är att du som mäklare följer upp med information löpande, under försäljningens gång. Kommunikationen mellan mäklare och säljare och att man som mäklare är engagerad är väldigt viktigt.

16. Om vi bortser från läget, vilka faktorer eller attribut upplever du är de mest värdefulla -för fritidsboende?

Mäklare A:

Läget är i särklass det absolut viktigaste.

Förutom läget är faktorer i omgivningen de viktigaste.

Havsutsikt är väldigt viktigt även i liten utsträckning.

Andra viktiga faktorer är båtplats, gångavstånd till vatten och badplats och affärer.

Positivt är även altan i västerläge, vattentoalett och gäststuga.

Mäklare B:

Förutom läget är framför allt gångavstånd till havet och båtplats viktigt för fritidsboende.

Mäklare C:

Fritidshusköpare idag efterfrågar hög boendestandard. Ett attraktivt fritidshus har bra skick på de "stora bitarna" såsom badrum, dränering, takomläggning redan utfört osv.

Mäklare D:

För fritidshus söker många små charmiga hus med funktionsmässigt hög standard.

Båtplats är en viktig faktor.

-för permanentboende?

Mäklare A:

De viktigaste faktorerna för permanentboende är relaterade till innehållet.

För permanentboende har materialstandarden en mycket viktigare roll än för fritidsboende. Köpen är mycket mer standardrelaterade och viktiga frågor är exempelvis ålder och skick på tak, fönster, dräneringssystem osv.

För att summera skillnaderna mellan marknaderna kan man säga att vid fritidshusaffärer köps *omgivningen* och vid permanenthusaffärer köps *innehållet*.

Mäklare B:

Byggnaden bör vara genomarbetad och hålla bra standard. Det är viktigt att byggnaden håller bra standard så att köpare vid överlåtelsestidpunkten kan flytta in och bo bra direkt.

Mäklare C:

Permanenthusköpare anser inte att skicket är lika viktigt som fritidshusköpare.

De är mer beredda att renovera eftersom de tänker bo i första hand i huset.

För framför allt barnfamiljer är närhet till skola och affärer viktiga aspekter.

Mäklare D:

De flesta värdesätter närhet till skola, affärer och kommunikationer högt när de gäller permanentboende medan andra uppskattar lugnet och närhet till naturen mest. Vilka faktorer som är viktigast är individuellt och varierar beroende på personer.

17. Vilken av marknaderna skulle du säga är mest känslig för ekonomiska faktorer och politiska beslut?

Mäklare A:

Definitivt fritidshusmarknaden. Fritidshuset är en form av lyxkonsumtion, dvs. något extra som man köper. Behovet av ett permanenthus är mer konstant. Oavsett hur ekonomin i stort ser ut måste man bo någonstans. Fritidshuset är bland de första sakerna man överväger att göra sig av med i sämre tider, medan permanenthuset ofta behålls in i det sista. Det är pga. detta som omvärldsfaktorer påverkar fritidshusmarknaden på ett tydligare och mer dramatiskt sätt.

Mäklare B:

Fritidshusmarknaden definitivt. Det är lätt att vänta med att köpa eller sälja fritidshuset när det ekonomiska klimatet förändras. Känsligheten är störst i tid och den verkliga prispåverkan är i själva verket inte så stor. Fritidshusköpen är heller ingen förnuftshandling.

Mäklare C:

Fritidshusmarknaden definitivt. När man redan har ett boende blir man lite mer återhållsam i sämre tider och detta drabbar i första hand fritidshusmarknaden.

Mäklare D:

Fritidshusmarknaden definitivt. Fritidshus är lyxkonsumtion.

Permanentmarknaden påverkas också men i mindre grad.

18. Vilket av fritidsboende eller permanentboende anser du är bästa alternativet som investering?

Mäklare A:

Nästan omöjligt att svara på. Om man jämför ett attraktivt fritidshus mot en villa i en attraktiv tätort är skillnaden obefintlig. Läget är det som gör en långsiktig investering bra och då spelar hustyp väldigt liten roll.

Mäklare B:

Omöjligt att säga eftersom det inte beror på vilken typ av fastighet man köper.

Mäklare C:

Läget är viktigast för en bra fastighetsinvestering och då spelar det ingen roll vilken boendetyper det är.

Mäklare D:

Det som är avgörande för en fastighetsinvestering är läget, och de möjligheter som finns på fastigheten. Hustyp spelar ingen roll.

19. Vad är din uppfattning om hur stor andel av permanentbostäderna som förvärvas i syfte att användas som fritidsbostad?

Mäklare A:

Det är ganska ovanligt. Inte så många att det är noterbart.

Det händer i vissa fall t.ex. när ett äldre åretruntboende par säljer sin fastighet som har ett bra läge för fritidsboende.

Mäklare B:

Ganska ovanligt. Det händer då och då, men det är inte i sådan omfattning att man lägger märke till det.

Mäklare C:

Svårt att ge någon exakt siffra men det är vanligt.

Mäklare D:

Svårt att sätta någon siffra på men det är väldigt vanligt just eftersom fritidshusmarknaden är så stor i Tanum.

20. Upplever du att byggnadernas skick har mindre betydelse för fritidsboende än för permanentboende?

Mäklare A:

Ja, definitivt. Fritidshusköpet är mer omgivning än innehåll.

Mäklare B:

Ja, definitivt. Fritidshus köper man mer för läget än permanenthus.

Fritidshusen ägs ofta en längre tid som också gör att byggnadernas skick vid köptillfället har mindre betydelse pga. ett mer långsiktigt innehav. Permanenthusen ägs ofta kortare perioder och säljs och köps mycket beroende på individens arbetsituation.

Mäklare C:

Nej, skicket är idag lika viktigt vid både fritids- och permanenthusköp.

Att behöva renovera fritidshus idag anses påfrestande och de ”tunga bitarna” såsom dränering, tak bör vara i gott skick för att fritidshus skall vara attraktiva.

Mäklare D:

Ja, Fritidsboende handlar mer om läge och omgivning än permanentboende.

21. Din bästa vän skall köpa fritidshus. Vilka tips skulle du ge honom för att han skall göra ett riktigt bra köp?

Mäklare A:

Fokusera på att hitta ett bra läge, det är det absolut viktigaste.

Se till att besiktiga huset före köpet och ta reda på så mycket som möjligt innan affären.

Närhet till mataffärer är viktigt eftersom det gör närområdet attraktivt. Exempelvis en Ica-butik som förser en hel kommun kommer med stor sannolikhet att finnas kvar en lång tid framöver, och bevarar därmed områdets attraktivitet. Långsiktig attraktivitet bidrar till ett säkrare och därmed bättre köp.

Att få god kontakt med din lokala fastighetsmäklare är en stor fördel. Genom att vara schysst kan man få mycket ärlig hjälp och goda tips från mäklaren som ofta har bra koll på läget.

Mäklare B:

Köp med hjärtat! Det skall kännas riktigt bra och då får priset komma i andra hand.

Bättre att ha det riktigt bra och känna att man betalat dyrt, än att köpa något man inte är riktigt nöjd med bara för att det var till ett bra pris.

Mäklare C:

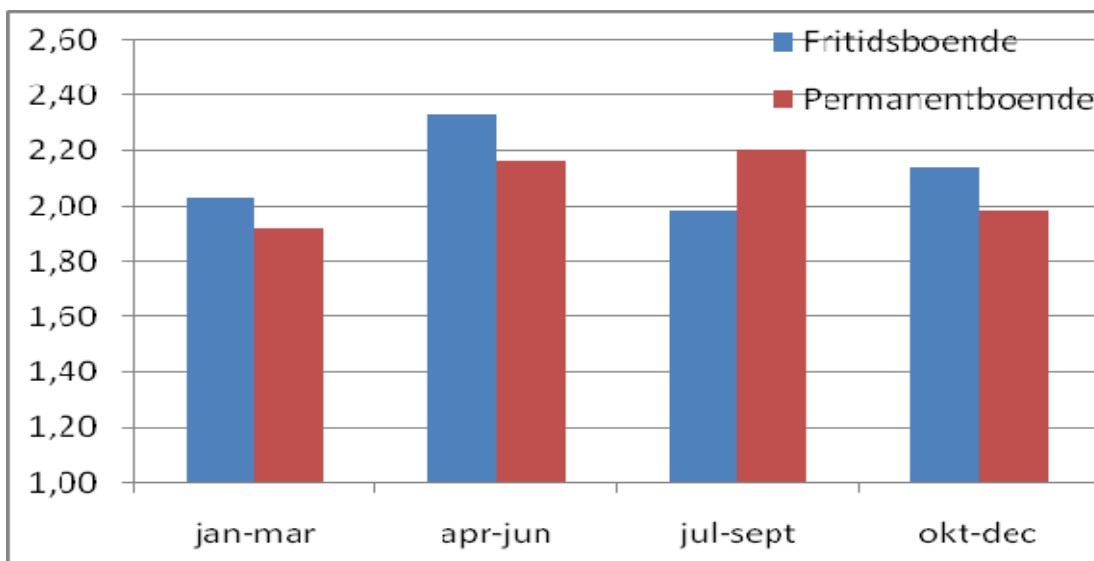
Leta efter en fastighet med ett riktigt bra och attraktivt läge så det är ”lättsålt”. Läget är A & O! Det är viktigt att undersöka att de grundläggande bitarna såsom värmesystem, dränering, tak fungerar som de skall.

Mäklare D:

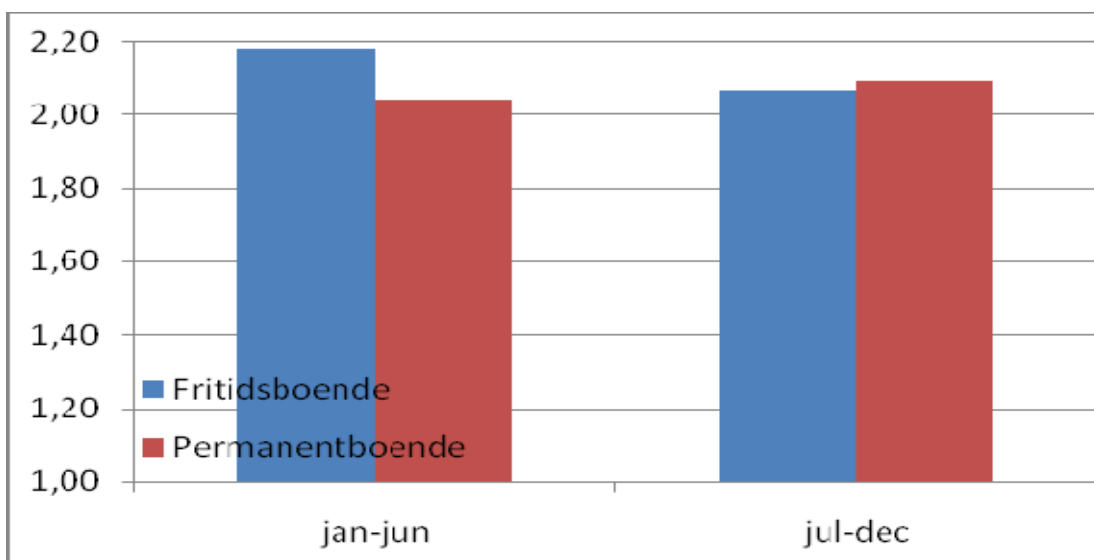
Köp en fastighet som uppfyller den känslan man söker!

Köp drömmen utifrån de värden som är viktiga och ta hänsyn till vad ekonomin tål.

B. Diagram på K/T och kr/kvm boarea

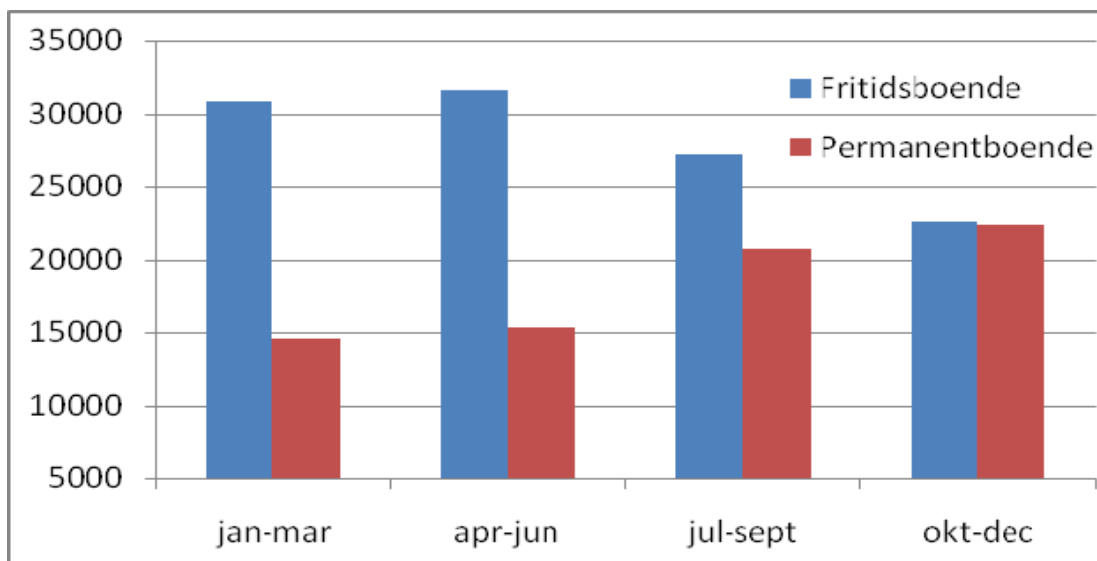


K/T kvartalsvis

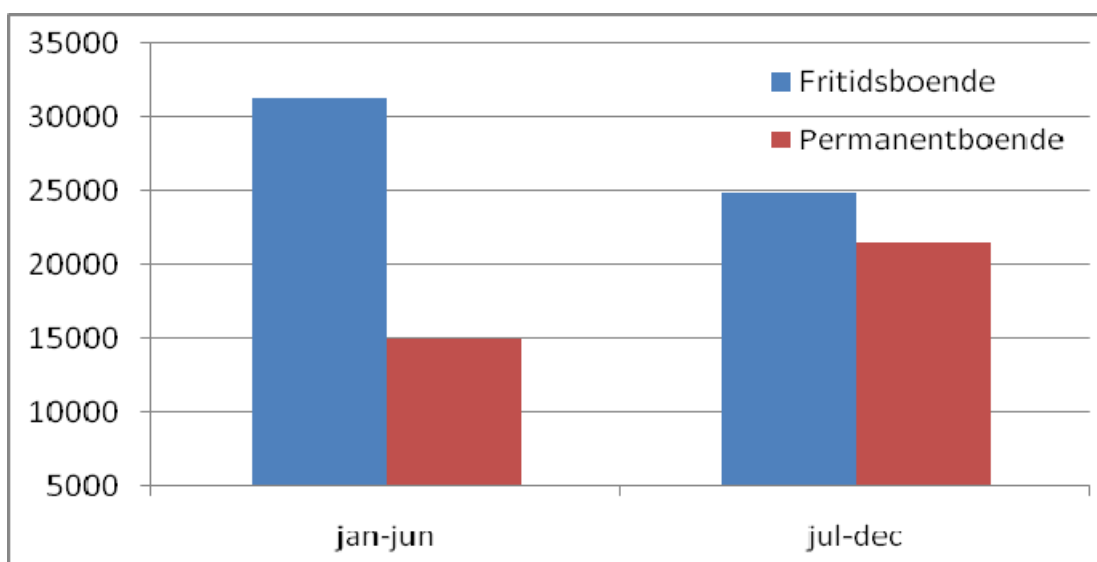


K/T halvårsvis

Hur varierar prisnivå och försäljningstidpunkt under året för fritidsbus i Tanums kommun?



Kr/kvm boarea kvartalsvis



Kr/kvm boarea halvårsvis