

Pressmeddelande 2025-04-16

Var fjärde bostad säljs utan betald annons

SBAB har i en ny undersökning frågat storstadsmäklare hur stor andel av deras försäljningar som de bedömer sker utan att objektet visats på Hemnet. Resultatet visar att var fjärde bostad säljs utanför sajten. Sju av tio mäklare tror dessutom att det kommer att bli än vanligare framöver. Utvecklingen hänger samman med den framväxande förmarknaden och ställer högre krav på bostadsspekulanter att vara proaktiva och söka information via fler kanaler än den traditionella när de letar efter en ny bostad.

Av SBAB:s undersökning Mäklarbarometern, där mäklare i landets tre storstadsregioner fått ge sin syn på bostadsmarknaden, framgår att var tredje mäklare (34 procent) bedömer att mellan 20–29 procent av försäljningarna sker utanför Hemnet (se tabell 1). Omräknat till medelvärde uppger mäklarna att en av fyra bostäder uppskattningsvis säljs utanför plattformen. En majoritet av mäklarna, 72 procent, tror dessutom att fler bostäder kommer att säljas utanför Hemnet om ett år (se tabell 2). Det är en signifikant ökning sedan föregående undersökning som gjordes i december 2023 då motsvarande siffra var 63 procent.

- När alla bostadsannonser på slutet av 90-talet, för första gången, samlades på en och samma hemsida bidrog det till en enkelhet och transparens som gynnade alla parter. Som köpare behövde man inte längre kolla annonser i tidningen eller mäklarnas skyltfönster. Det samlade utbudet fanns tillgängligt på ett ställe. Men nu förändras marknaden igen, när storstadsmäklarna räknar med att fler bostäder kommer att säljas utanför Hemnet framöver. Det ställer nya och högre krav på inte bara säljare och köpare, utan också mäklare, säger Linda Hasselvik, SBAB:s privat- och boendeekonom.
- Det finns sannolikt flera skäl till förändringen. Ett är att fler mäklare arbetar med "snart till salu" eller "kommande", det som kan beskrivas som förmarknaden. Det innebär att mäklarna lägger upp bostadsannonser på sin egen hemsida, vilket gör att spekulanter kan hitta dem där men även via kostnadsfria söktjänster såsom Booli, som sammanställer annonser från alla mäklares hemsidor. Ett annat troligt skäl är att ytterligare annonsering ofta är förknippat med större kostnader, säger Linda Hasselvik.

I början av april fanns det cirka 50 000 annonser på Hemnet och cirka 90 000 bostadsannonser på söktjänsten Booli, varav nästan 40 000 utgjordes av förmarknaden, det som Booli kallar "snart till salu". Enligt data från Booli är "snart till salu" inget nytt fenomen men det är först de senaste sex åren som det slagit igenom på allvar.

- Att erbjuda en potentiell säljare möjligheten att lägga ut bostaden på förmarknaden kan vara ett effektivt sätt för mäklaren att attrahera kunder som ännu inte är helt redo att sälja. Säljaren kan på så vis testa marknaden utan att behöva gå ut med en betald annons. Säljaren kanske till exempel vill köpa först men samtidigt vara redo att sälja snabbt när de väl hittat något, säger Linda Hasselvik.

SBAB:s affärsidé är att med nytänkande och omtanke erbjuda lån och sparande samt andra tjänster till privatpersoner, bostadsrättsföreningar och fastighetsbolag i Sverige. SBAB bildades 1985 och ägs av svenska staten. Bostadssajten Booli och mäklarguiden Hittamäklare är en del av SBAB:s trygga och enkla tjänster för bolån och boendeekonomi utan krångel. Antal bolånekunder uppgår till 298 000 och 679 000 privatpersoner har sparkonto (per den 7 februari 2025). Antal medarbetare (FTE) är 1 082. SBAB prioriterar fyra av FN:s globala hållbarhetsmål (8, 11, 12 och 13) inom ramen för Agenda 2030. Målen utgör en integrerad del av SBAB:s hållbara styrmodell och dagliga arbete. Läs mer på: sbab.se, booli.se, hittamaklare.se, facebook.com/sbabbank, twitter.com/sbabbank.

För säljare kan det vara en fördel att slippa kostnaden för annonsering av bostaden. Samtidigt bör det vägas mot risken att inte nå ut till alla potentiella köpare, vilket kan påverka möjligheten att få bostaden såld till högsta möjliga pris. Att fler bostäder säljs på förmarknaden ställer samtidigt högre krav på den som letar efter en ny bostad.

- En köpare som är intresserad av ett objekt på förmarknaden behöver vara mer aktiv. Till exempel genom att ringa till ansvarig mäklare och fråga om det är möjligt att titta på bostaden – eftersom det oftast inte finns någon annonserad visningstid – och under vilka förutsättningar säljaren är beredd att släppa bostaden då grundläggande information kan saknas, så som utgångspris. Detta är generellt sett mer tidskrävande, säger Linda Hasselvik.

Tabell 1. Kan du i % ange hur stor andel av era försäljningar som sker utan att objektet har visats på Hemnet?

Intervall i procent	Andel svar 2025	Andel svar 2024	Diff. 2024/2025
0–9	13%	13%	0%
10–19	13%	25%	-12%
20–29	34%	28%	5%
30–39	20%	17%	3%
40–49	10%	8%	2%
50–59	8%	2%	6%
60–69	1%	1%	0%
70–100	1%	2%	-1%

Källa: SBAB:s Mäklarbarometer. Not. alla siffrorna är avrundade till nästa hela procentenhet.

Tabell 2. Om man ser på bostadsförsäljning i stort, tror du att fler eller färre försäljningar kommer att ske utanför Hemnet om ett år?

	2025	2024	Diff. 2024/2025
Fler	72%	63%	9%
Samma som tidigare	22%	22%	0%
Färre	5%	13%	-8%
Vet ej	1%	1%	0%

Källa: SBAB:s Mäklarbarometer. Not. alla siffrorna är avrundade till nästa hela procentenhet.

**Fakta om SBAB:s Mäklarbarometer:**

SBAB:s Mäklarbarometer är en kvartalsvis enkät till 220 fastighetsmäklare i Stor-Stockholm, Stor-Göteborg och Stor-Malmö som genomförts sedan 2005. Den görs som telefonintervjuer av Origo Group på uppdrag av SBAB. Den senaste undersökningen gjordes från 15 februari till 7 mars 2025. Jämförelsedata för 2024 är insamlad 24 november - 6 december 2023.

För mer information, vänligen kontakta:

Linda Hasselvik, Privat- och boendeekonom, SBAB

Telefon: 070-561 21 47

E-post: linda.hasselvik@sbab.se

Catharina Henriksson, Presschef, SBAB

Telefon: 076-118 79 14

E-post: catharina.henriksson@sbab.se

SBAB:s affärsidé är att med nytänkande och omtanke erbjuda lån och sparande samt andra tjänster till privatpersoner, bostadsrättsföreningar och fastighetsbolag i Sverige. SBAB bildades 1985 och ägs av svenska staten. Bostadssajten Booli och mäklarguiden Hittamäklare är en del av SBAB:s trygga och enkla tjänster för bolån och boendeekonomi utan krångel. Antal bolånekunder uppgår till 298 000 och 679 000 privatpersoner har sparkonto (per den 7 februari 2025). Antal medarbetare (FTE) är 1 082. SBAB prioriterar fyra av FN:s globala hållbarhetsmål (8, 11, 12 och 13) inom ramen för Agenda 2030. Målen utgör en integrerad del av SBAB:s hållbara styrmödel och dagliga arbete. Läs mer på: sbab.se, booli.se, hittamaklare.se, facebook.com/sbabbank, twitter.com/sbabbank.