



## Hemnet lanserar ”Sälj först, betala sen” i Västra Götaland – ska öka rörligheten på regionens bostadsmarknad

**Den 2 mars inför Hemnet sin största kundförbättring på flera år i Västra Götalands län. Med ”Sälj först, betala sen” tas den ekonomiska risken bort för säljaren, vilket väntas få fler västsvenskar att våga ta steget ut på den öppna marknaden.**

Bostadsmarknaden i Västra Götaland har under en längre tid präglats av ett stort utbud och långa försäljningstider. Att publicera sin bostad som ”snart till salu” har blivit ett sätt att testa marknaden, men det innebär också att många potentiella köpare missar annonserna. Hemnets nya initiativ syftar till att göra dessa bostäder synliga för fler.

### **Tryggare för säljaren, enklare för köparen**

Den nya modellen innebär att bostadssäljaren i Västra Götaland endast betalar för sin annons på Hemnet när, och bara om, bostaden säljs. Samtidigt gynnas köpare när fler bostäder läggs ut tidigare i säljprocessen vilket leder till ökad transparens och effektivitet på marknaden.

– Vi ser att många säljare i regionen tvekar inför att gå ut brett på marknaden på grund av osäkerhet kring försäljningen. Genom att ta bort den ekonomiska risken och flytta betalningen till efter avslutad affär ger vi säljarna ökad trygghet att synas där köparna finns. Det skapar en mer transparent marknad för alla parter, säger **Lisa Farrar**, COO på Hemnet.

### **Sänker trösklarna på en utmanande marknad**

Efter en inledande lansering i Stockholm i februari, där modellen tagits emot mycket positivt, står nu Västra Götaland på tur. Erfarenheterna från den första etappen visar på ett stort intresse för att linjera annonskostnaden med den tidpunkt då säljaren faktiskt har likviditet från sin affär.

– För oss är det viktigt att modellen känns logisk. Man betalar för mäklartjänsten när man sålt, och nu kan man göra detsamma med sin Hemnet-annons, fortsätter **Lisa Farrar**.

### **Det här gäller i Västra Götaland från 2 mars:**

- **Riskfri publicering:** Ingen försäljning – ingen kostnad för Hemnet-annonsen.
- **30-dagars fönster:** I samband med lanseringen införs en övergångsperiod. Det innebär att objekt som redan ligger som ”kommande” hos mäklare i regionen kan publiceras med den nya modellen, även om de legat ute längre än de normala två dagarna.
- **Valfrihet:** Säljare kan fortfarande välja att betala direkt eller skjuta upp betalningen i sex månader om de föredrar de traditionella alternativen.

### **För mer information kontakta:**

#### **Pressförfrågningar**

Staffan Tell, Head of PR

M: +46 733 67 66 85

E: [staffan.tell@hemnet.se](mailto:staffan.tell@hemnet.se)



# Hemnet

## Om Hemnet

Hemnet driver Sveriges ledande bostadsplattform. Bolaget grundades som ett branschinitiativ 1998 och har sedan dess utvecklats till en värdeskapande marknadsplats för bostadsmarknaden. Genom att erbjuda en unik kombination av produkter, insikter och inspiration har Hemnet byggt varaktiga relationer med köpare, säljare och fastighetsmäklare i över 25 år. Hemnet delar tillsammans med sina målgrupper en gemensam passion för hemmet och drivs av att vara en oberoende och självklar plats för människor att vända sig till vid de olika bostadsbehov som uppstår genom livet. Detta reflekteras i Bolagets vision att vara nyckeln till din bostadsresa, där Hemnet med sina produkter och tjänster vill öka effektiviteten, transparensen och rörligheten på bostadsmarknaden. Hemnet är noterat på Stockholm Nasdaq ("HEM").

**Följ oss:** [hemnetgroup.se](https://hemnetgroup.se) / [Facebook](#) / [Twitter](#) / [LinkedIn](#) / [Instagram](#)

## Bifogade bilder

[Fiskebackskil](#)