



Hemnet lanserar strategiska initiativ för den tidiga fasen av bostadsförsäljningen – stärker värdet för säljare, köpare och fastighetsmäklare

Hemnet Group AB (publ) ("Hemnet") lanserar två initiativ för att stärka Hemnets roll tidigt i försäljningsprocessen, mot bakgrund av en bostadsmarknad präglad av nya förutsättningar och förändrade konsumentbeteenden. Modellen "Sälj först, betala sen" sänker tröskeln för att publicera bostäder tidigare på Hemnet och introduceras som ett nytt erbjudande för kunder som väljer Hemnet hela vägen. Parallellt fördjupas samarbetet med mäklarbranschen genom strategiska partnerskap på kedjenivå.

De nya initiativen är ett svar på förändrade kundbeteenden och en bostadsmarknad i rörelse, där förmarknaden har fått en större roll med ett mer fragmenterat och mindre överblickbart utbud till följd. Genom att sänka tröskeln för tidig publicering, och samtidigt fördjupa samarbetet med mäklarbranschen genom strategiska partnerskap med kedjor och franchisegivare, stärker Hemnet sin roll i den tidiga fasen och skapar bättre förutsättningar för säljare, köpare och mäklare att ta tillvara hela värdet av plattformen.

– Förändringarna på bostadsmarknaden ställer nya krav på hur en modern bostadsplattform ska fungera. Vår uppgift är att fortsätta utveckla Hemnet så att säljare, köpare och mäklare får så mycket värde som möjligt genom hela försäljningsprocessen. Vi ser att tidig exponering skapar större intresse och bättre förutsättningar för en lyckad affär. Genom att kombinera ett erbjudande som sänker tröskeln för tidig publicering med fördjupade samarbeten på kedjenivå bidrar vi till att fler bostäder blir synliga tidigare på Hemnet, där den största publiken finns. Det gör utbudet mer tillgängligt för fler köpare och stärker effektiviteten och transparensen på marknaden, säger **Jonas Gustafsson**, vd på Hemnet.

"Sälj först, betala sen" sänker tröskeln för tidig publicering

De senaste årens förändrade marknadsdynamik, där beteendet skiftat mot att sälja först och köpa sedan, har gjort att fler bostäder publiceras senare på Hemnet. Det innebär att säljare riskerar att gå miste om viktiga produktvärden, inklusive "kommande" som ingår i alla annonspaket och nyligen förbättrats för att stärka värdet av tidig exponering på Hemnet.

För att sänka tröskeln för tidig publicering har Hemnet under hösten haft en pilot igång där bostadssäljare kan testa möjligheten att betala för annonsen först när och om bostaden säljs. Piloten har tagits emot mycket väl av både mäklare och säljare och visar att beslutet att välja Hemnet som marknadsföringskanal blir enklare – och tas tidigare.

Mot bakgrund av de positiva resultaten lanseras "Sälj först, betala sen" brett under första delen av 2026. Erbjudandet riktar sig till kunder som ger Hemnet förtroendet under hela försäljningsprocessen och innebär att säljaren endast betalar för annonsen om och när bostaden säljs. Utrullningen sker



stegvis med start i Stockholm i februari, följt av Västra Götaland i mars och därefter övriga landet i april. Erbjudandet gäller när annonsen publiceras inom två dagar från att bostaden först lagts ut på mäklarens egen hemsida. Befintliga betalningsalternativ kvarstår, där direktbetalning vid köp, oavsett annonspaket, fortsatt är det alternativ som har lägst pris.

Hemnet ingår de första strategiska partnerskapen på kedjenivå

Parallellt med lanseringen av "Sälj först, betala sen" stärker Hemnet samarbetet med mäklarbranschen kopplat till förmarknaden genom nya strategiska samarbetsavtal på kedjenivå. Partnerskapen utgår från Hemnet som en rekommenderad partner under hela försäljningsprocessen, på icke exklusiv basis, och inkluderar ett antal värden kopplat framförallt till varumärkesbyggande och marknadsföring. I de fall samarbetet bidrar till en ökning av andelen kommande-annonser på Hemnet omfattar avtalen även en resultatbaserad ersättning. Tre samarbetsavtal är redan tecknade med ledande aktörer i branschen, och ytterligare dialoger pågår. Nu öppnar Hemnet erbjudandet för samtliga kedjor och varumärkesägare på lika villkor.

– Vi är väldigt glada över förtroendet från ledande aktörer i mäklarbranschen och stolta över att vi nu kan inleda de här viktiga partnerskapen. Vi ser stor potential i att tillsammans med branschen stärka den tidiga fasen av försäljningsprocessen och bidra till en mer transparent förmarknad – samtidigt som vi öppnar helt nya möjligheter för våra partners att sticka ut och få större utväxling på varumärke och strategi genom styrkan i Hemnets plattform. Det här är ett viktigt steg i hur vi samarbetar med mäklarkedjorna, och vi ser fram emot att välkomna fler värdeskapande partnerskap, säger **Jonas Gustafsson**.

För mer information, kontakta:

Pressförfrågningar

Staffan Tell, Head of PR

M: +46 733 67 66 85

E: staffan.tell@hemnet.se

IR-förfrågningar

Ludvig Segelmark, Head of IR

M: +46 70 250 14 40

E: ludvig.segelmark@hemnet.se

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 20 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 Nasdaq Stockholm ("HEM").

Följ oss: hemnetgroup.se / [Facebook](https://www.facebook.com/hemnet) / [Linkedin](https://www.linkedin.com/company/hemnet) / [Instagram](https://www.instagram.com/hemnet)



Hemnet

Bifogade bilder

[Hemnet Mobile Device](#)