



## Hemnet lanserar ”Sälj först, betala sen” i hela landet – ska öka rörligheten på bostadsmarknaden

**Den 30 mars fullbordar Hemnet utrollningen av sin största kundförbättring på flera år när modellen nu blir tillgänglig i hela Sverige. Med ”Sälj först, betala sen” tas den ekonomiska risken bort för säljaren, vilket väntas få fler att våga ta steget ut på den öppna marknaden.**

Modellen lanserades i Stockholm i februari och i Västra Götaland i början av mars med mycket goda resultat. I Stockholm utvecklades antalet nya annonser mer än 20 procentenheter starkare än i övriga landet under den första månaden, och hittills har ungefär varannan säljare som haft möjlighet att välja ”Sälj först, betala sen” gjort det.

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

Den nya modellen innebär att bostadssäljaren 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 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.

– Erfarenheterna visar svart på vitt att den här modellen framgångsrikt driver volymer och sänker trösklarna för att annonsera. Det är tydligt att säljare uppskattar ett alternativ som linjerar med hur man betalar för själva mäklartjänsten. Att vi nu kan erbjuda denna trygghet i hela landet är ett viktigt steg för att öka rörligheten på den svenska bostadsmarknaden, fortsätter Lisa Farrar.

### **Det här gäller i hela Sverige från 30 mars:**

- Riskfri publicering: Ingen försäljning – ingen kostnad för Hemnet-annonsen.
- Tidig publicering för bästa resultat: Hemnet tar en ekonomisk risk genom att endast ta betalt vid en genomförd försäljning. Modellen bygger därför på att bostaden publiceras på Hemnet inom två dagar från det att den lagts ut på mäklarens hemsida. Detta eftersom tidig synlighet för marknadens alla köpare ger bostaden bästa möjliga förutsättningar för en framgångsrik försäljning.
- Övergångsperiod: I samband med lanseringen införs en 30-dagars övergångsperiod för de aktuella länen. Det innebär att även objekt som legat ute på mäklarens hemsida längre än två dagar kan publiceras med den nya modellen.
- Valfrihet: Säljare kan fortfarande välja att betala direkt eller skjuta upp betalningen i sex månader om de föredrar de befintliga alternativen.



# Hemnet

**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)

**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 Nasdaq Stockholm ("HEM").

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

**Bifogade bilder**

[Malmö](#)