



2025-11-28 08:00 CET

Inget jullov för bostadsmarknaden – tid för reflektion skapar intresse för bostäder

Många bostadsspekulanter utgår ifrån att marknaden står stilla över jul och nyår. Men trots att den bromsar in finns ett fortsatt intresse och färre bostäder till salu innebär mindre konkurrens för säljarna, samtidigt som ledigheten ger spekulanter mer tid att fundera på sina bostadsplaner. Enligt Erik Wikander, vd på Svensk Fastighetsförmedling har jullovsperioden fler fördelar än många kanske tror.

– December behöver inte innebära den stiltje som många tror. Tvärtom ser vi att de som söker bostad under jul ofta är mer motiverade och har tid att gå på

visning. Man har mer tid då man är ledig och då även viljan att göra förändringar. Vi får mer än vanligt förfrågningar om privatvisningar av spekulanter som verkligen vill köpa, säger Jimmy Rossetti fastighetsmäklare på Svensk Fastighetsförmedling i Haninge.

Under helgerna minskar traditionellt antalet publicerade bostadsannonser, vilket innebär att konkurrensen bland säljare blir betydligt lägre. Samtidigt kvarstår många köparens behov, inte minst efter ett år där marknaden präglats av en omvärldsoro och avvaktan.

Även om utbudet av bostäder brukar minska i december ser vi att intresset håller i sig. De senaste två åren har antalet visningsgäster i december legat på ungefär 50 % av novembernivåerna, ett mindre tapp än många kanske förväntar sig. De som fortsätter leta gör det ofta av konkreta skäl – förändringar i familjesituation, separationer, jobb-byten eller helt enkelt en önskan om att starta det nya året i en ny bostad.

– Många har ledigt och då också tid till att fundera över livsstilsfrågor, däribland bostadsbyte. Det innebär inte att marknaden är het, men att det ändå finns en efterfrågan,” säger Erik Wikander, vd Svensk Fastighetsförmedling.

Till skillnad från vårens och höstens mer intensiva marknad präglas julperioden av lugn. Det betyder färre visningar, men också mer tid för spekulanter att verkligen reflektera över sina beslut och mer utrymme för bostäder att synas utan att försvinna i mängden.

Julen är också en tid då många hem visar sig från sin absolut bästa sida. Ljusslingor, juldekoration och en varm atmosfär skapar ett emotionellt mervärde som andra tider på året är svårt att matcha.

– Vintermörker behöver inte vara en nackdel. Rätt belysning och julinslag kan göra att en bostad upplevs både som mer hemtrevlig och inbjudande – något som påverkar spekulanter helhetsintryck mer än man tror, säger Jimmy Rossetti, fastighetsmäklare på Svensk Fastighetsförmedling i Haninge.

Tips: Så lyckas du med en bostadsförsäljning under julledigheten

1. Låt årstiden lyfta bostaden: Skapa en trivsamt och hemtrevligt känsla genom att juldekorationer och varm belysning. Det gör stor skillnad för helhetsintrycket.

2. Ta vara på ledigheten: Julperioden innebär flera dagar då många är hemma och har tid att fundera över sin boendesituation. Det kan leda till fler spekulanter som är aktiva och beslutsklara.

3. Var flexibel med visningstiderna: Genom att erbjuda visningstider som passar både vardag som helg gör du det enklare för spekulanter att komma – och ökar chanserna att rätt köpare hittar hem.

4. Ligg steget före inför januari: En visning under helgerna gör att din bostad syns innan det stora januariutbudet tar fart. Det kan ge en tydlig fördel när konkurrensen fortfarande är låg.

5. Var uppmärksam på spekulanter som vill avsluta innan årsskiftet: En del köpare vill genomföra ett avslut redan inom innevarande år, exempelvis av ekonomiska eller praktiska skäl efter en tidigare försäljning. Det kan skapa goda förutsättningar för snabba affärer.

Om Svensk Fastighetsförmedling

Svensk Fastighetsförmedling är Sveriges största rikstäckande och oberoende mäklarkedja. Det innebär att vi kan ta tillvara på våra kunders intressen helt utan påverkan från banker eller försäkringsbolag. Vi är experter på den lokala bostadsmarknaden med 230 bobutiker och 1 200 medarbetare runtom i hela landet. Bobutikerna drivs av kedjans 200 delägare och flera år i rad har företaget utsetts till en av Sveriges mest attraktiva arbetsgivare. Under 2024 förmedlade Svensk Fastighetsförmedling drygt 22 000 bostäder. I mer än 85 år har vi fått folk att känna sig hemma, vilket faktiskt gör oss till landets äldsta mäklarkedja.

Kontaktpersoner



Henrik Freudenthal

Presskontakt

Kommunikationschef

henrik.freudenthal@svenskfast.se

070 225 98 22



Kaisa Lundberg

Presskontakt

PR & Communications Specialist

kaisa.lundberg@svenskfast.se

070-7898821



Erik Wikander

VD

erik.wikander@svenskfast.se

073-059 33 01