



LYYSKI FASTIGHETER

Flockbeteendet som styr bostads- marknaden – och varför prissätt- ningen är din viktigaste strategi

Vi är nu i början av augusti och kan ana konturerna av ett skifte på den åländska bostadsmarknaden. Aktiviteten har tilltagit under sommaren, och även fritidsmarknaden – som tidigare varit mer återhållsam – har i år bjudit på några fina affärer. Samtidigt återstår augusti och en del av sensommaren innan helhetsbil- den kan summeras.

Mitt i denna återhämtning finns ett psykologiskt fenomen som är lika fascinerande som det är avgörande för utfallet i många affärer: människans flockbeteende.

NÄR INGEN VILL – OCH PLÖTSLIGT NÄSTAN ALLA VILL
Vi har sett det flera gånger under året: Ett objekt ligger ute till försäljning. Veckorna går. Tystnad. Inga bud.

Plötsligt händer det: en spekulant lägger ett bud – ofta under begärt pris. Inom timmar, ibland minuter, vill fler vara med.

Objektet går från att vara ointressant till att bli "det plötsligt flera vill ha", och i flera fall har slutpriset till och med landat över ursprungligt utgångspris.

VAD HÄNDE?

Det är människopsykologi i sin renaste form. Vi vill ha det andra också vill ha. Ett beteende som psykologer kallar social proof – social bekräftelse. Nobelpristagaren Daniel Kahneman beskriver det som en grundläggande mekanism: vi söker trygghet i andras val, särskilt i situationer med osäkerhet eller stora ekonomiska beslut.

PRISSÄTTNINGENS CENTRALA ROLL

Detta beteende understryker en av de viktigaste lärdomarna för säljare: rätt prissättning skapar efterfrågan.

Ett utgångspris som upplevs attraktivt fungerar som en katalysator. Det triggar intresse, ger det första budet – och ofta drar detta med sig fler budgivare.

Ett för högt pris gör motsatsen: det skapar passivitet och gör att objektet snabbt blir "osynligt" i flödet.

Detta är särskilt tydligt i dagens marknad, där utbudet fortfarande är brett. Köparna har många alternativ – men flockbeteendet gör att de ändå dras mot det som andra redan visat intresse för.

"LISTING FATIGUE" – GULDGRUVOR LÄNGRE NER I FLÖDET

Ett annat psykologiskt fenomen är det som ofta kallas listing fatigue. I dagens digitala flöden tittar många bara på de översta objekten i listningen. Bostäder som legat ute längre hamnar i skymundan, trots att de ibland representerar verkliga möjligheter – till och med under marknadsvärde.

För köpare som vågar se bortom första sidan kan detta bli en fördel. Att granska längre bak i listan, eller återvända till objekt som stått stilla, kan öppna dörren till affärer som andra missar.

MARKNADEN JUST NU – OCH FRAMÅT

Sammantaget visar våren och sommaren 2025 en marknad med något stabilare prisnivåer och högre aktivitet än i fjol. Säljare som möter köparnas krav på funktion – fler sovrum, energieffektiv uppvärmning, genomtänkta planlösningar – får affärerna gjorda. Köpare som har finansieringen klar och modet att agera i rätt ögonblick belönas med de bästa objekten.

Sensommaren och skolstarten ser lovande ut. Fritidsmarknaden har redan haft ett visst uppsving jämfört med ifjol, och bostadsmarknaden upplevs mer balanse- rad efter förra årets oro.

PS. Den som tror att bostadsmarknaden enbart styrs av räntor och statistik missar en avgörande faktor: psykologi. Människor köper inte bara hus – de köper trygghet, tillhörighet och bekräftelse. Vill du förstå marknaden? Börja med att förstå människan.



Tomas Lyyski,
Lyyski Fastigheter

www.lyyski.ax