

**LYYSKI
FASTIGHETER**

Rabattjaktens baksida – när Black Friday- mentaliteten smittar bostadsmarknaden

Jag vet att den här krönikan inte är för alla. Kanske blir 20 procent irriterade. Och det är helt okej. Ibland måste man säga det som inte är populärt – men sant.

Den moderna köparens dilemma.

Vi lever i en tid där allt ska jämföras, värderas och rabatteras. Kaffeapparater, elavtal, streamingtjänster – och numera, bostäder.

Det verkar som om varje beslut måste kännas som en vinst innan man vågar agera. Men verkliga möjligheter annonseras inte som kampanjer. De kräver mod, tajming och beslutsamhet – inte en rabattkod. Ibland kallas detta för rabattreflexen: viljan att vänta in ett ännu bättre läge. Men den som väntar in perfektionen missar ofta verkligheten.

När tryggheten blir en fälla.

Psykologin kallar det choice overload – när för många val leder till förlamning. Känns det igen? Vi scrollar, sparar, jämför, kalkylerar.

Vi analyserar så mycket att vi till slut inte agerar alls. För i takt med att alternativen ökar, ökar också rädslan att välja "fel". Inte för att man riskerar pengar – utan för att man riskerar att missa det bästa. Ironiskt nog leder den jakten på trygghet ofta till motsatsen: man står kvar, i samma gamla bostad, i väntan på något som aldrig blir perfekt.

Marknaden är inte Amazon.

Fastighetsmarknaden är inte byggd för impulsköp – men inte heller för evig tvekan. Den belönar handling, inte eftertanke utan slut.

Vi har vant oss vid att tro att pris är det enda som betyder något. Men i verkliga affärer är värde något helt annat. Ett hem är inte bara väggar och kvadratmeter – det är scenen där livet faktiskt utspelar sig. Du kan alltid tjäna eller förlora några procent. Men tiden du förlorar på att vänta kommer aldrig tillbaka.

Vad november egentligen handlar om
När Black Friday-reklamerna blinkar
från alla håll kan det vara värt att ställa
sig en enkel fråga: Behöver du verkligen
fler saker – eller behöver du fatta fler
beslut?

PS. Du hinner fortfarande säkra en ny bostad före årsskiftet –eller påbörja din försäljning medan marknaden fortfarande rör på sig. Det är inte för sent. Men du behöver agera.



Tomas Lyyski,
Lyyski Fastigheter

www.lyyski.ax