



FÖR MER INFORMATION

JOHAN PARMLER, VD SVENSKT KVALITETSINDEX

► johan.parmler@kvalitetsindex.se

► 073-151 75 98

2026-04-28

Bostadsdrömmen finns kvar – men allt fler tvekar inför beslutet

För åttonde året i rad har Svenskt Kvalitetsindex (SKI) undersökt framtidens bolånekunder. Årets resultat visar en förändring och att framtida bolånekunder inte går in i marknaden med självklarhet. De möter en marknad som upplevs som komplex, svårnavigerad och präglad av ekonomisk osäkerhet.

Valet av långgivare handlar allt mindre om att jaga lägsta räntan och i högre grad om att hitta trygghet. Räntan är fortfarande viktig, men räcker inte längre för att vinna kunden. Tydlighet, förtroende och känslan av att långgivaren faktiskt förstår kundens ekonomiska situation väger tyngre.

“Bolånekunderna är inte bara ute efter ett bra pris. De söker någon som kan minska osäkerheten i ett av livets största ekonomiska beslut. För bankerna innebär det att konkurrensen inte bara står mellan räntenivåer, utan om vem som bäst kan skapa trygghet”, säger Johan Parmler, VD på SKI.

Årets resultat pekar på en kundgrupp som är både mer försiktig och mer krävande. Många upplever att bolånemarknaden är svår att förstå, samtidigt som behovet av vägledning inför bostadsköp och lånebeslut ökar. Särskilt tydligt är detta bland förstagångsköpare, som i högre grad befinner sig tidigt i processen och ofta behöver stöd för att ta steget från intresse till faktiskt beslut.

För långgivare innebär detta en viktig förskjutning. Digitala lösningar och smidiga processer är fortfarande viktiga, men de framstår snarare som en förväntad basnivå än som det som avgör valet. Det som särskiljer en långgivare

är i stället förmågan att kombinera konkurrenskraftiga villkor med relevant rådgivning, enkel kommunikation och ett starkt förtroende.

Studien visar också att lojaliteten är skör. Framtida bolånekunder är beredda att byta långgivare om erbjudandet upplevs som mer attraktivt, tydligt och tryggt. Det skapar möjligheter för både etablerade banker och utmanare men ställer högre krav på att kunna visa varför kunden ska välja just dem.

”Den stora utmaningen för långgivarna är inte bara att fånga kundens uppmärksamhet, utan att få kunden att känna sig trygg nog att ta nästa steg. Det handlar om att sänka trösklarna, förklara bättre och vara relevant i rätt skede av kundresan”, säger Johan Parmler.

Framtida bolånekunder 2026 ger en fördjupad bild av hur morgondagens bolånekunder ser på bostadsköp, val av långgivare, kunskap, oro, informationsbehov och förtroende.

Not, om studien 2026

Studien Framtida bolånekunder 2026 bygger på en undersökning genomförd av SKI under april 2026. Huvudstudien omfattar 850 respondenter som har svarat på frågor kopplade till bolån, bostadsköp och val av framtida långgivare.