

Stockholmsläge (per 11 februari 2026)

Stockholm ser ut som en tvådelad marknad just nu: stark efterfrågan i centrala p remiumlägen och svagare efterfrågan i decentraliserade lägen.

1. Cushman & Wakefield (Q4 2025) rapporterar att vakansgraden för kontor i Stock holm är 18,5 % totalt, men endast 7,5 % i CBD och 23,0 % i decentraliserade områ den.
2. Citymark (5 november 2025) rapporterar att vakansgraden i centrala Stockholm (innanför tullarna) minskade från 10,7 % till 10,3 %, medan förortslägen ligger betydligt högre.
3. Flexibla arbetsplatsytor växer fortsatt strukturellt, men med pressade margin aler och konsolidering (enligt yta:s marknadskommentarer från 2024).

Konkurrens i Stockholm just nu

Ni går in i en konkurrensutsatt marknad, men det finns fortfarande tydlig "white space" om ni undviker att bli "bara en till annonsplats".

1. Marknadsplatser och förmedlare för flexibla kontor
 - yta.se: uppger sig vara Sveriges största marknadsplats och rådgivningstjänst f ör kontor/coworking, med 10 000+ kontor som uppdateras dagligen.
 - Workaround: visar 666 coworkingalternativ i Stockholm, 184 lägen och 83 hyresv ärddar (egna siffror uppdaterade 11 februari 2026).
2. Breda kommersiella annonsplattformer
 - Objektvision: uppger sig vara Sveriges största marknadsplats för kommersiella lokaler; visar 21 231 objekt totalt och 2 732 i Stockholm, samt 55 000+ besökare per vecka (egna siffror).
 - Detta är er närmsta konkurrens för en modell som omfattar "alla icke-bostäder" .
3. Operatörsdrivna ekosystem (kan kringgå marknadsplatser)
 - Regus/IWG: 51 center i Sverige och stor närvaro i Stockholm.
 - Convendum: flera lägen i Stockholm, fortsatt aktivt efter omstrukturering.
 - United Spaces: 4 anläggningar i Stockholm.
 - 7A: 4 centrala adresser i Stockholm.
 - A house, The Park med flera: nischad positionering kring community/ekosystem.

Var marknaden fortfarande är svag (slutsatser)

Följande är sannolikt de starkaste säljpunkterna för er plattform:

1. Verifierad datakvalitet: många annonser är inaktuella eller ofullständiga. "V erifierad tillgänglighet + verifierad prisbild" är en stark kil.
2. Transparent total kostnad: hyresgäster kan ofta inte jämföra äpplen med äpple n (hyra, serviceavgifter, deposition, anpassning/fit-out, avtalsvillkor).
3. Enhetlighet över flera lokaliteter: verktyg för kontor/coworking är relativt m oga, men blandade kommersiella kategorier (studio, retail, lager, klinik, lätt industri) är fortfarande fragmenterade.
4. Högre deal-hastighet: det finns fortfarande friktion från första kontakt till visning till erbjudande. Ni kan vinna på svarstids-SLA:er och strukturerat work flow.
5. Hyresgäst-först och neutral ranking: många plattformar upplevs som utbudsstyr da. En tillitsdriven produkt med objektiv matchning/rankning kan differentiera.

Plan för prototyp + beta (affär + produkt)

Kör i två steg:

1. Etapp 1: Prototyp (4-6 veckor)
 - Affär: välj en tydlig startkil (t.ex. SMB-kontor + kreativ studio, eller SMB-k

ontor + lätt retail) och ett initialt geografiskt fokus (t.ex. innerstan + Solna).

- Affär: rekrytera 20-30 utbudspartners manuellt.
- Produkt: klickbar prototyp + concierge-backend (manuell matchning är helt okej i detta steg).
- Produkt: endast kärnflöden: sök/filter, objektsida, förfrågan om tillgänglighet, bokning av visning, shortlist med jämförelse.
- Validerings-KPI:er: förfrågningsgrad per annons, svarstid, visningskonvertering.

2. Etapp 2: Privat beta (8-12 veckor)

- Affär: expandera till 75-150 aktiva hyresvärdar/operatörer och 500-1 500 liveannonser.
- Affär: testa monetisering (leadavgift, success fee eller abonnemang för premium exponering/CRM-verktyg).
- Produkt: hyresvärdsportal, verifieringsbadge för annonser, standardiserad prismodell, CRM-pipeline, analysdashboard.
- Produkt: tillitslager (bolagsverifiering, moderering, anti-spam, bedrägeriskydd).
- Produkt: enkel rekommendationsmotor (budget, pendling, teamstorlek, avtalsflexibilitet).
- Beta-KPI:er: tid till första kvalificerade lead, lead-till-visning, visning-till-offert och retention på båda sidor.

Viktig regulatorisk notering (Sverige)

Om ni verkar som förmedlare/mäklare (inte enbart annonsplats) kan registreringskrav bli aktuella. FMI anger ett undantag för lokalförmedling när månadshyran alltid är under 10 000 EUR; över den nivån kan registreringsskyldighet gälla. Sätt affärsmodell och juridisk genomgång tidigt.

Källor

- Cushman & Wakefield Sweden MarketBeat (Q4 2025): <https://www.cushmanwakefield.com/en/sweden/insights/sweden-marketbeat>
- Citymark: Vakansuppgången bromsar in på Stockholms kontorsmarknad (5 nov 2025): <https://citymark.today/vakansuppgangen-bromsar-in-pa-stockholms-kontorsmarknad/>
- yta.se (startsida): <https://yta.se/>
- yta.se: Inside Sweden's Coworking Boom - 2024 Market Report: <https://yta.se/blogg/inside-swedens-coworking-boom-2024-market-report-and-the-broader-office-landscape/>
- Workaround Stockholm coworking: <https://workaround.io/se/en/rent/coworking-spaces/stockholm>
- Objektvision (startsida): <https://objektvision.se/>
- Regus Sweden: <https://www.regus.com/en/se>
- United Spaces Stockholm: <https://unitedspaces.com/en/location/stockholm>
- Convendum: <https://convendum.se/en/>
- 7A: <https://www.7a.se/>
- FMI FAQ (lokalförmedling och registrering): <https://fmi.se/fragor-och-svar/registrering-av-foretag/maste-aven-lokalformedlare-och-lokalformedlingsforetag-vara-registrerade-hos-fmi/>