

Fastighetsmäklarbranschen

Mäklarsamfundets branschrapport 2024



Branschen på 60 sekunder

”Fastighetsmäklaryrket är populärt. Antalet fastighetsmäklare med fullständig registrering har ökat mycket under det senaste decenniet. Fram till den sista december 2024 fanns det 7 529 registrerade fastighetsmäklare, varav 7 123 med fullständig registrering. Övriga registrerade rörde hyresförmedling.”

55%

Män i yrket

År 2007 var andelen 61%.

45%

Kvinnor i yrket

År 2007 var andelen 39%.

! De flesta mäklare är mellan 30-39 år och i den gruppen är könsfördelningen jämn. Drygt 2 procent av landets fastighetsmäklare är 70 år eller äldre. Av dessa är 80 procent män.

Löneformer och löneläge:

Provisionsbaserad lön: 59%

Fast lön: 23%

36% tjänar mellan 300 000 - 500 000 kr/år. 5 procent tjänar mer än 1 miljon kronor per år.

Hur länge har våra medlemmar varit verksamma i yrket?

0-3 år: 15%

4-10 år: 21%

10+ år: 64%

! Det finns 2 257 fastighetsmäklarfirmor som är registrerade hos Fastighetsmäklarinspektionen (FMI). Kedjetillhörigheten har ökat och i slutet av 2024 var 76 procent av fastighetsmäklarna i Mäklarsamfundet anslutna till någon av mäklarkedjorna.

”De flesta köpare och säljare är nöjda. Det görs få anmälningar och som andel av försäljningarna ligger de på runt 0,6 procent. Den vanligaste kategorin av disciplinpåföljd rör mäklares betalning av årsavgiften till FMI.”

87% av branschen samlas i Mäklarsamfundet.

Den svenska fastighetsmäklarbranschen

Mäklarsamfundet samlar nio av tio av Sveriges fastighetsmäklare. Som yrkeskårens och branschens röst vill vi möta det intresse och den nyfikenhet som fastighetsmäklarbranschen väcker – det gör vi med kunskap och fakta. En viktig del i detta arbete är den årliga branschrapport du nu läser.

I årets rapport fördjupar vi oss i hur fastighetsmäklarnas arbetssätt har förändrats i ljuset av marknadens kraftiga svängningar sedan pandemin. Vi konstaterar att arbetsbördan har ökat för Sveriges fastighetsmäklare, samtidigt som arvudet i reala termer faktiskt har sjunkit – trots att det borde öka i tider när försäljningar tar längre tid.

Rapporten ger dessutom svar på en rad viktiga frågor: Hur har in- och utflödet i branschen förändrats? Hur stor andel arbetar under provision? Vad tjänar en mäklare, och hur stora är skillnaderna mellan olika åldrar och kön? Finns det könsskillnader i företagande och ägarskap i branschen? Detta och mycket mer besvaras i Mäklarsamfundets unika branschrapport.

Mycket nöje med läsningen!

Oskar Öholm, VD Mäklarsamfundet
December 2024

Metod

Branschrapporten baseras på statistik från Statistiska centralbyrån (SCB), Fastighetsmäklarinspektionen (FMI), Svensk Mäklarstatistik, Hemnet, UC samt Mäklarsamfundets medlemsregister. En enkätundersökning bland Mäklarsamfundets medlemmar (ledamöter) genomfördes mellan 12/11 - 29/11 2024. Fyra påminnelser skickades ut under perioden. Svarsfrekvensen var 1 089 av totalt 6 093 mottagare, knappt 18 procent.



Oskar Öholm
VD Mäklarsamfundet

Innehåll

Den svenska fastighetsmäklaren

En opartisk mellanhand	7
Något färre fastighetsmäklare	8
Fler slutar än börjar i yrket	9
Fler män än kvinnor lämnar yrket	10
Färre kvinnor bland nya mäklare	10
Något större andel män	11
Jämn könsfördelning bland mäklare under 30	12
Majoriteten har lång erfarenhet	14
Vägen till fastighetsmäklaryrket	14
Populärt att bli fastighetsmäklare	15
Tvåårig utbildning vanligast	16
Fastighetsmäklarassistenten – mäklarens bästa vän	17

Företagen, fastighetsmäklarna och villkoren

Fastighetsmäklaryrkets för- och nackdelar	19
Företagen och branschen	19
Från fristående företag till kedjeföretag	20
Stor andel företagare	21
Fler män än kvinnor är företagare	21
Vanligt med 1-4 anställda	22
Lön efter prestation	23
Fastighetsmäklares inkomst	24
Löneskillnader mellan könen	25
31-40-åringar toppar löneligan	26
Lön efter erfarenhet	27
Provision – inte enbart lön	27
Pensionsavsättningar och förmåner	28
Balans mellan arbete och fritid	28

Nya arbetssätt

Nytt utgångsläge	30
Minskade transaktionsvolym 2023	30
Utbudsökningar	31
Längre säljtider	32
Har fastighetsmäklarnas arbetssätt förändrats?	32
Marknadsföring av objekten	33

Tillsyn, anmälningar och påföljder

Köpare och säljare som regel nöjda	38
Fastighetsmarknadens reklamationsnämnd	39

Den svenska bostadsmarknaden i korthet

Bostadsbeståndet	41
Nyproduktion av bostäder sedan 2000	41
Prisutveckling genom åren	42
Transaktionsvolym	42
Utbudet	43
Fastighetsmäklare förmedlar 9 av 10 bostadsaffärer	44

Mäklarsamfundet

Mäklarsamfundet	46
-----------------	----

Referenser	48
------------	----



»En fastighetsmäklare ska vara opartisk i sin relation mellan säljare och köpare, och båda parter ska kunna lita på mäklaren och få den rådgivning som var och en behöver.«

120

För att bli registrerad som fastighetsmäklare krävs för närvarande teoretisk utbildning från universitet eller högskola motsvarande minst 120hp samt praktik.

1984

Svenska fastighetsmäklare lyder under lagstiftning som är tvingande till konsumentens fördel. Den första lagstiftningen på området kom 1984.

2021

Lagen från 1984 har därefter omarbetats vid ett antal tillfällen, först 1995 och genom den nu gällande Fastighetsmäklarlagen, som började gälla den 1 juli 2021.

2028

Från den första januari 2028 gäller nya utbildningskrav för fastighetsmäklare. Från och med då krävs minst kandidatexamen i relevant ämne samt sex månaders praktik.

1.

Den svenska fastighetsmäklaren

”

I jämförelse med fastighetsmäklarrollen i många andra europeiska länder är den svenska fastighetsmäklarens roll och innehållet i tjänsten på många sätt unik. Det är både en mer omfattande och mer komplex tjänst med stora juridiska inslag som den svenska fastighetsmäklaren erbjuder.

Den svenska fastighetsmäklaren

En opartisk mellanhand

En fastighetsmäklare har som yrke att förmedla fastigheter. Det ställs höga krav på utbildning och den som yrkesmässigt förmedlar fastigheter ska vara registrerad hos Fastighetsmäklarinspektionen (FMI). I rollen ligger i första hand att förmedla en försäljning, att knyta kontakt mellan säljare och köpare men också att bistå med rådgivning och avtalsskrivning för att ge parterna en trygg affär.

Mäklaren är personligen ansvarig för sitt förmedlingsarbete, så det är mäklaren själv som är registrerad, ansvarig och som står under tillsyn av FMI. Sedan juli 2021 är dock även fastighetsmäklarföretagen registreringspliktiga och ska stå under tillsyn av FMI. Den nya lagen ålägger även mäklarföretaget vissa ansvarsområden, men ansvaret för förmedlingsuppdraget är trots detta fortsatt personligt. För att bli registrerad som fastighetsmäklare krävs för närvarande teoretisk utbildning från universitet eller högskola motsvarande minst 120 högskolepoäng samt praktik. Från den första januari 2028 gäller också nya utbildningskrav för fastighetsmäklare. Från och med då krävs minst kandidatexamen i relevant ämne samt sex månaders praktik.

Svenska fastighetsmäklare lyder under lagstiftning som är tvingande till konsumentens fördel. Den första lagstiftningen på området kom 1984. Det blev då obligatoriskt att vara registrerad hos en myndighet (länsstyrelsen i det län man avsåg vara verksam) och det blev vid vite förbjudet att förmedla fastigheter utan utbildning och registrering. Lagen har därefter omarbetats vid ett antal tillfällen, först 1995 och genom den nu gällande Fastighetsmäklarlagen, som började gälla den 1 juli 2021. År 1995 tillkom Fastighetsmäklarnämnden som statlig tillsynsmyndighet och under

2012 bytte denna myndighet namn till Fastighetsmäklarinspektionen.

I jämförelse med fastighetsmäklarrollen i många andra europeiska länder är den svenska fastighetsmäklarens roll och innehållet i tjänsten på många sätt unik. Det är både en mer omfattande och mer komplex tjänst med stora juridiska inslag som den svenska fastighetsmäklaren erbjuder. Svenska fastighetsmäklare har också betydligt högre utbildningskrav än i många andra länder.

En fastighetsmäklare ska vara opartisk i sin relation mellan säljare och köpare, och båda parter ska kunna lita på mäklaren och få den rådgivning som var och en behöver. Opertiskheten gäller i allt utom priset, där mäklaren ska verka för högsta möjliga slutpris. Det får dock aldrig ske på bekostnad av god fastighetsmäklarsed. Om mäklaren känner till, eller borde känna till något som kan vara av betydelse för en köpare ska mäklaren informera om det, oavsett eventuella konsekvenser för slutpriset och affären som sådan. För en köpare innebär den svenska modellen för fastighetsmäklari, med en opartisk mellanhand, att man får information, service och en juridiskt kvalitetssäkrad tjänst helt kostnadsfritt.



En fastighetsmäklare ska vara opartisk i sin relation mellan säljare och köpare, och båda parter ska kunna lita på mäklaren och få den rådgivning som var och en behöver. Opertiskheten gäller i allt utom priset, där mäklaren ska verka för högsta möjliga slutpris.

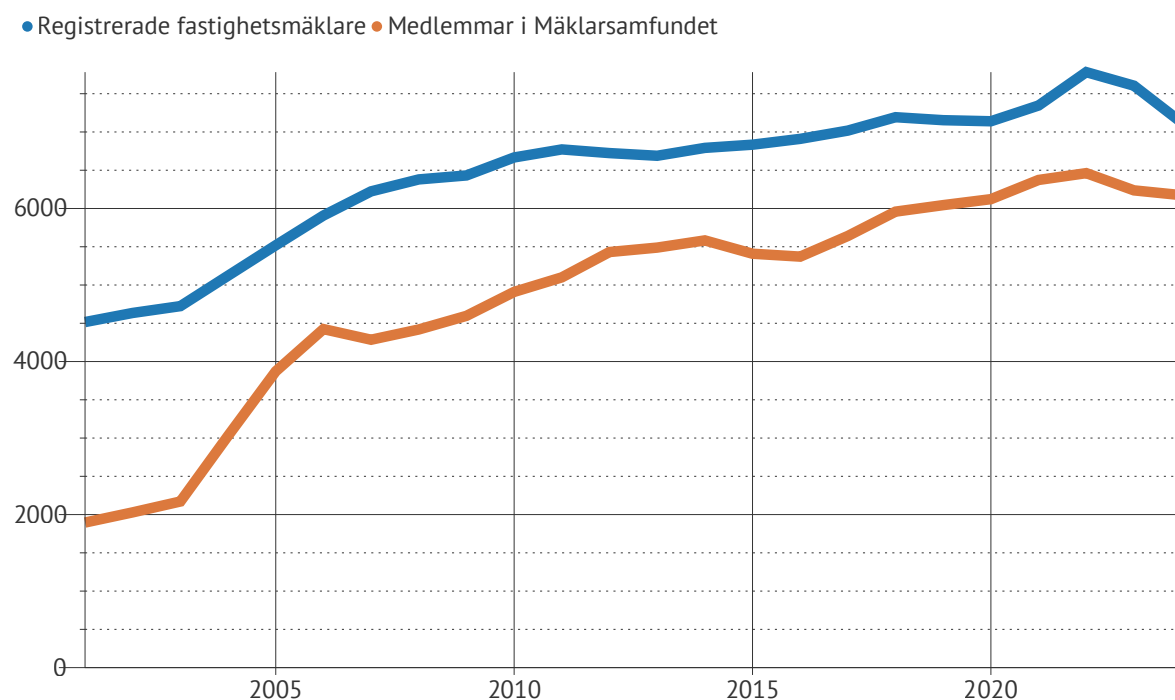
Något färre fastighetsmäklare

Fram till den sista december 2024 fanns det totalt 7 529 registrerade fastighetsmäklare, varav 7 123 med fullständig registrering hos FMI. Det är en minskning med 76 stycken sedan den sista december 2023.

Intresset för att arbeta som fastighetsmäklare har varit stort under ett flertal år. En utmanande marknad förra året fick antalet fastighetsmäklare att minska under 2023.

Antalet medlemmar i Mäklarsamfundet som är registrerade fastighetsmäklare var i december i år 6 174 stycken. Övriga medlemmar är fastighetsmäklarassistenter och fastighetsmäklarstuderande, som redan under studierna anslutit sig till Mäklarsamfundet. Idag samlar Mäklarsamfundet cirka 87 procent av samtliga registrerade fastighetsmäklare.

Diagram 1. Antal fastighetsmäklare och medlemmar i Mäklarsamfundet 2001-2024.



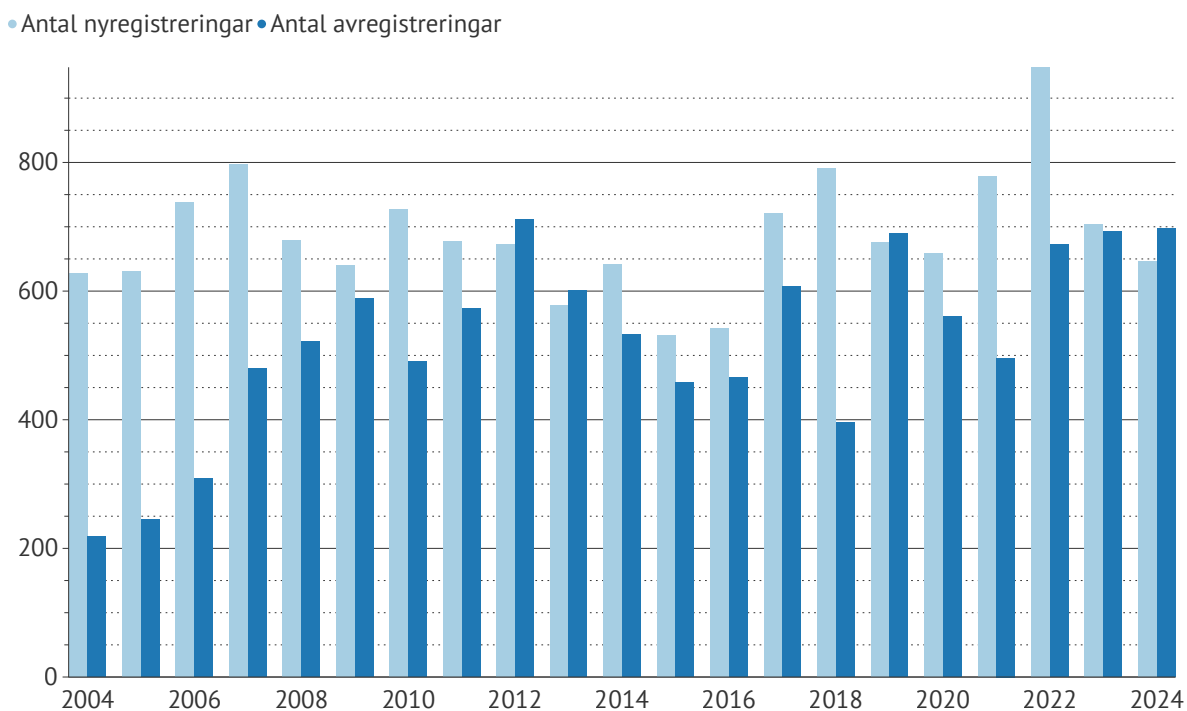
*T.o.m. 2024-12-31. Källa: FMI, Mäklarsamfundet.

! Idag samlar Mäklarsamfundet cirka 87 procent av samtliga registrerade mäklare.

Fler slutar än börjar i yrket

In- och utflödet av fastighetsmäklare i branschen (nyregistreringar och avregistreringar) varierar från år till år. 2019 var det senaste året innan 2024 då fler mäklare lämnade än sökte sig till yrket. Orsak till avregistrering kan förutom pension, byte av yrke och dödsfall även vara beslut om avregistrering från FMI om personen inte betalat årsavgift, inte har gällande försäkring eller i övrigt inte uppfyller de formella kraven för att vara registrerad. Disciplinnämnden kan också avregistrera den som på ett uppenbart sätt åsidosätter god fastighetsmäklarsed eller gör sig skyldig till grov brottslighet. Även den som visar sig inte längre uppfylla kravet på redbarhet och lämplighet kan bli avregistrerad. Nettoutflödet per den sista december 2024 var 51 fastighetsmäklare.

Diagram 2. Förändringar av in- och utflöde av fastighetsmäklare, 2004-2024.



*T.o.m. 2024-12-31. Källa: FMI. Antalet nyregistreringar och avregistreringar totalt, per år.



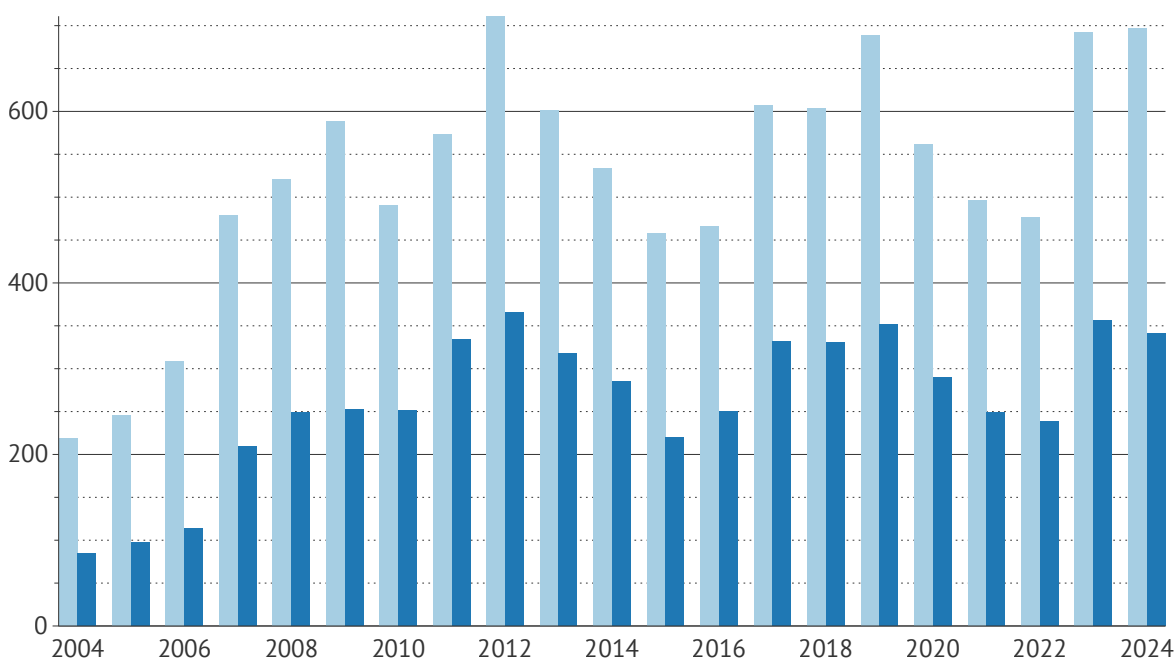
In- och utflödet av fastighetsmäklare i branschen (nyregistreringar och avregistreringar) varierar från år till år. 2019 var det senaste året innan 2024 då fler mäklare lämnade än sökte sig till yrket.

Fler män än kvinnor lämnar yrket

Mellan 2010 till och med den sista december 2024 var det totalt 10 289 fastighetsmäklare som avregistrerades och därmed lämnade yrket, tillfälligt eller permanent. Nettoinflödet under samma period var 8 642 fastighetsmäklare. Under flera år har det varit en högre andel kvinnor än män som lämnat yrket. Samtidigt har det som regel varit fler kvinnor än män som sökt sig till branschen under de här åren. Statistiken för 2024 visar att en något högre andel män lämnade yrket (51%). I antal var det 356 män och 341 kvinnor som avregistrerade sig under 2024. Av de totala antalet avregistrerade under den här perioden 2024 är könstillhörigheten i tre fall registrerad som "vet ej".

Diagram 3. Antal avregistreringar, varav kvinnors andel, 2004-2024.

• Antal avregistreringar • Varav kvinnor



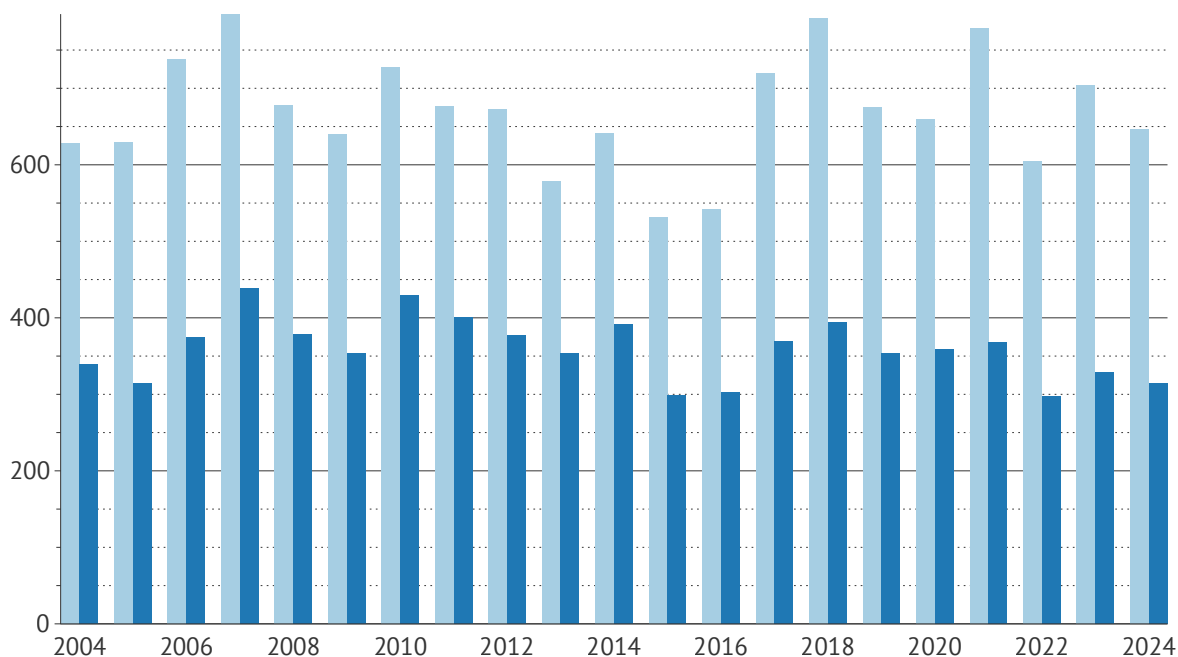
*T.o.m. 2024-12-31. Källa: FMI.

Färre kvinnor bland nya mäklare

Under flera år var det fler kvinnor än män som började i yrket, men också fler som avregistrerades. Att kvinnorna trendmässigt varit fler under många år beror i hög grad på att majoriteten av studenterna på högskolorna och universiteten under flera år varit kvinnor. Under senare år har utvecklingen gått mot att fler män än kvinnor registrerat sig som fastighetsmäklare. 2024 var det 48,7 procent kvinnor bland de nyregistrerade. Det kan jämföras med 2014 då 61 procent av de nyregistrerade var kvinnor.

Diagram 4. Antal nyregistreringar, varav kvinnor, 2004-2024.

• Antal nyregistreringar • Varav kvinnor



*T.o.m. 2024-12-31. Källa: FMI.

Något större andel män

I slutet av november 2024 var 45 procent av fastighetsmäklarna kvinnor och 55 procent män. Den långsiktiga trenden har varit att kvinnornas andel har ökat sedan mitten av 90-talet och kan komma att fortsätta öka om man beaktar hur fördelningen ser ut på högskolorna i kombination med pensionsavgångar, där majoriteten av de äldre fastighetsmäklarna är män. Samtidigt har könsfördelningen i branschen varit mer jämn under flera år, och de senaste åren har andelen män i branschen ökat något.

Diagram 5. Könsfördelning, procent.

55%

Män i yrket

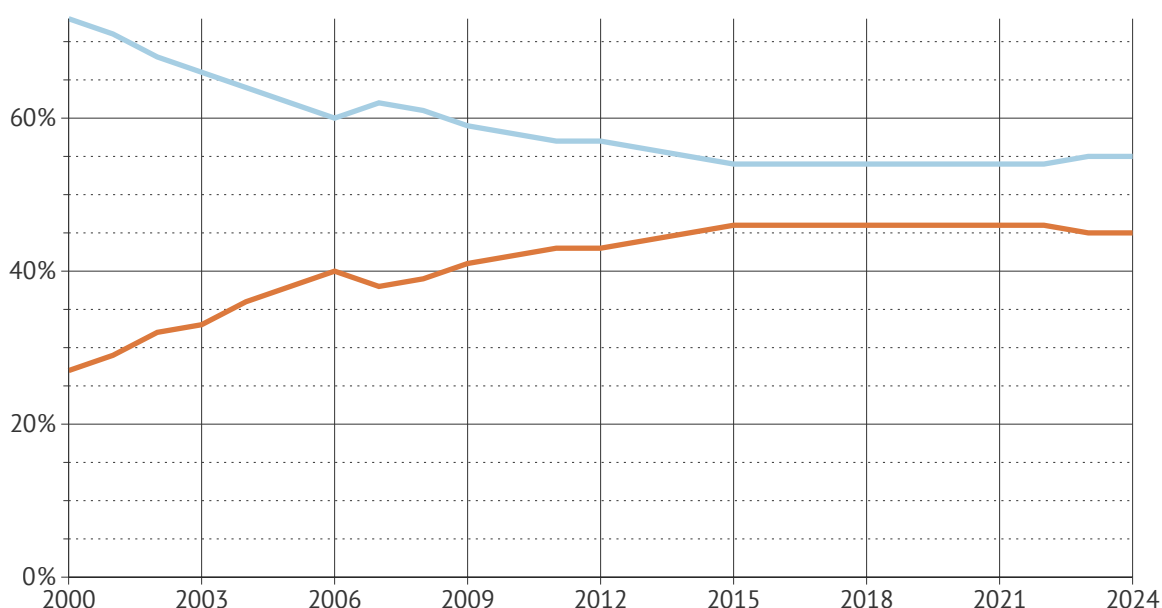
45%

Kvinnor i yrket

* Källa: FMI.

Diagram 6. Utveckling av andelen kvinnor och män, 2000-2024. Procent.

● Kvinnor ● Män



* Källa: FMI.

Jämn könsfördelning bland mäklare under 30

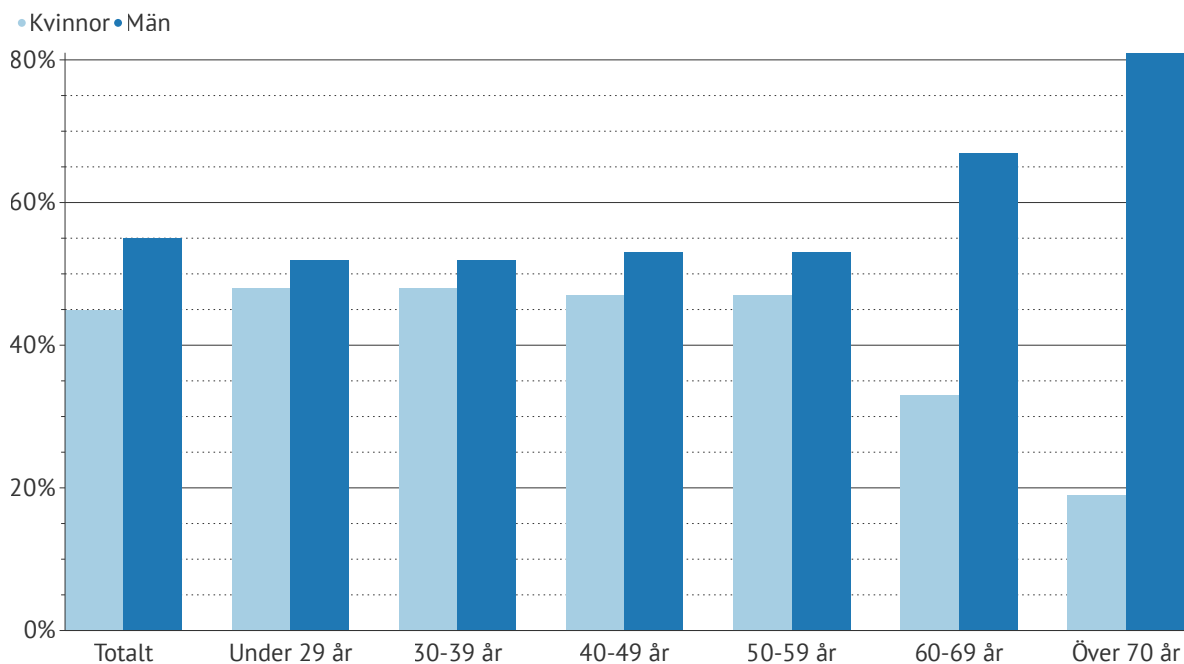
Vem är den typiske svenska fastighetsmäklaren? Svaret på den frågan har förändrats mycket under de senaste decennierna. Könsfördelningen har blivit jämnare och kåren har förnygrats. En majoritet av fastighetsmäklarna är idag under 50 år. 31 procent av alla fastighetsmäklare är i åldern 30 till 39 år. I åldersgruppen 29 år eller yngre var tidigare kvinnorna i majoritet. Uppgifter från FMI per den sista november 2024 visar att det nu är 48 procent i den här gruppen som är kvinnor.

Det finns inte någon reglerad pensionsålder för fastighetsmäklare. Många trivs med sitt yrke och fortsätter arbeta i hög ålder. I slutet av november 2024 fanns det 181 mäklare som var 70 år eller äldre, vilket är en liten minskning jämfört med föregående år. Det motsvarar 2 procent av mäklarna i branschen. Av dessa är majoriteten män. De kommande pensionsavgångarna kommer att påverka könsfördelningen i branschen mot en ännu högre andel kvinnor.



Vem är den typiske svenska fastighetsmäklaren? Svaret på den frågan har förändrats mycket under de senaste decennierna. Könsfördelningen har blivit jämnare och kåren har förnygrats.

Diagram 7. Åldersfördelning och kön. Procent.



* Källa: FMI.



”

I åldersgruppen 29 år eller yngre var tidigare kvinnorna i majoritet. Uppgifter från FMI per den sista november 2024 visar att det nu är 48 procent i den här gruppen som är kvinnor.

Majoriteten har lång erfarenhet

Långt över hälften av Mäklarsamfundets medlemmar har arbetat som fastighetsmäklare i mer än tio år. Det är en något större andel kvinnor än män som varit verksamma som fastighetsmäklare relativt kort tid (0-3 år).

Totalt har 64 procent arbetat som fastighetsmäklare i tio år eller mer. Bland männen är andelen 69 procent och bland kvinnorna är andelen 59 procent. 15 procent av medlemmarna har endast arbetat som fastighetsmäklare mellan 0-3 år. I den här gruppen är de flesta relativt unga. Bland de som är mellan 21-30 år har hela 72 procent varit verksamma i 0-3 år. 28 procent i den här åldersgruppen har arbetat som mäklare i 4-10 år.

Tabell 1. Antal år som fastighetsmäklare, procent.

	Totalt	Kvinnor	Män
0-3 år	15%	16%	13%
4-10 år	21%	25%	18%
Mer än 10 år	64%	59%	69%

Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning, november 2024.

Vägen till fastighetsmäklaryrket

För att kunna arbeta som fastighetsmäklare krävs både teoretisk utbildning från universitet eller högskola samt praktik. Därefter ansöker man personligen om registrering hos FMI som beviljar ansökningar. Vilka universitet och högskolor som erbjuder relevant utbildning varierar från tid till annan. För närvarande kan man studera vid följande universitet och högskolor: Högskolan i Gävle, Högskolan Väst, Karlstads universitet, Kungliga Tekniska högskolan, Luleå tekniska universitet och Malmö Universitet.

Det finns även tre uppdragsutbildningar: Folkuniversitetet i samarbete med Högskolan Väst och Lexicon i samarbete med LTU och Svensk Fastighetsförmedlings Mäklarskola i samarbete med Högskolan i Gävle. I skrivande stund är det osäkert hur utbudet av uppdragsutbildning kommer att utvecklas, bland annat mot bakgrund av kommande förändringar i utbildningskraven för fastighetsmäklare.

Den teoretiska delen i utbildningen till fastighetsmäklare ska idag omfatta minst 120 högskolepoäng fördelade på kunskapsområdena fastighetsförmedling, civilrätt, fastighetsrätt, skatterätt, ekonomi, byggnadsteknik samt fastighetsvärdering. Därutöver måste en fördjupning eller breddning göras inom något av de nämnda kunskapsområdena eller nationalekonomi.

”

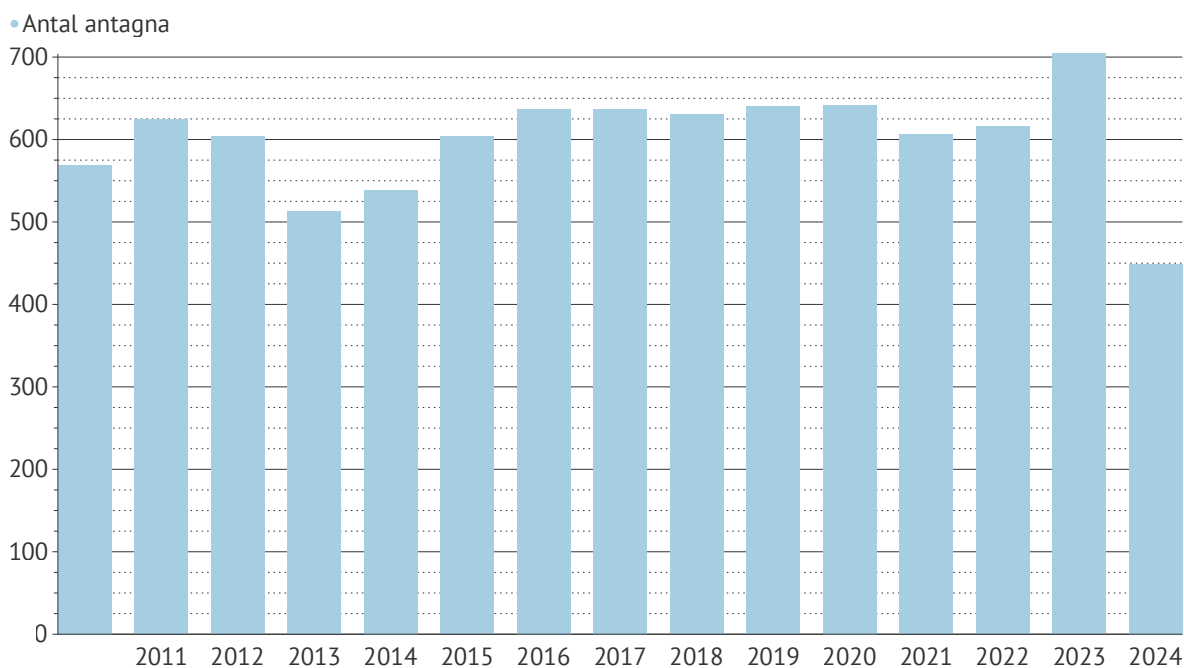
För närvarande kan man studera vid följande universitet och högskolor: Högskolan i Gävle, Högskolan Väst, Karlstads universitet, Kungliga Tekniska högskolan, Luleå tekniska universitet och Malmö Universitet.

Praktikperioden för fastighetsmäklare är inte studiemedelsberättigad i motsats till förhållandet för många andra utbildningar med krav på praktik. För många blivande fastighetsmäklare innebär därför praktikperioden en ekonomisk påfrestning som inte sällan innebär att praktiken genomförs med ringa eller helt utan ersättning. Praktiken ska även göras utanför schemalagd utbildning, vilket gör att många mäklarstudenter gör praktiken på sommaren eller vid juledigheten. De nya utbildningskrav som träder i kraft 2028 gör kandidatexamen i relevant ämne obligatoriskt för registrering. Det införs också ett krav på sex månaders praktik. Ambitionen är också att införa ett fortbildningskrav om 12 timmar per år för alla registrerade fastighetsmäklare. I dagsläget har dock inte tillsynsmyndigheten Fastighetsmäklarinspektionen (FMI) rätt att föreskriva fortbildningskrav.

Populärt att bli fastighetsmäklare

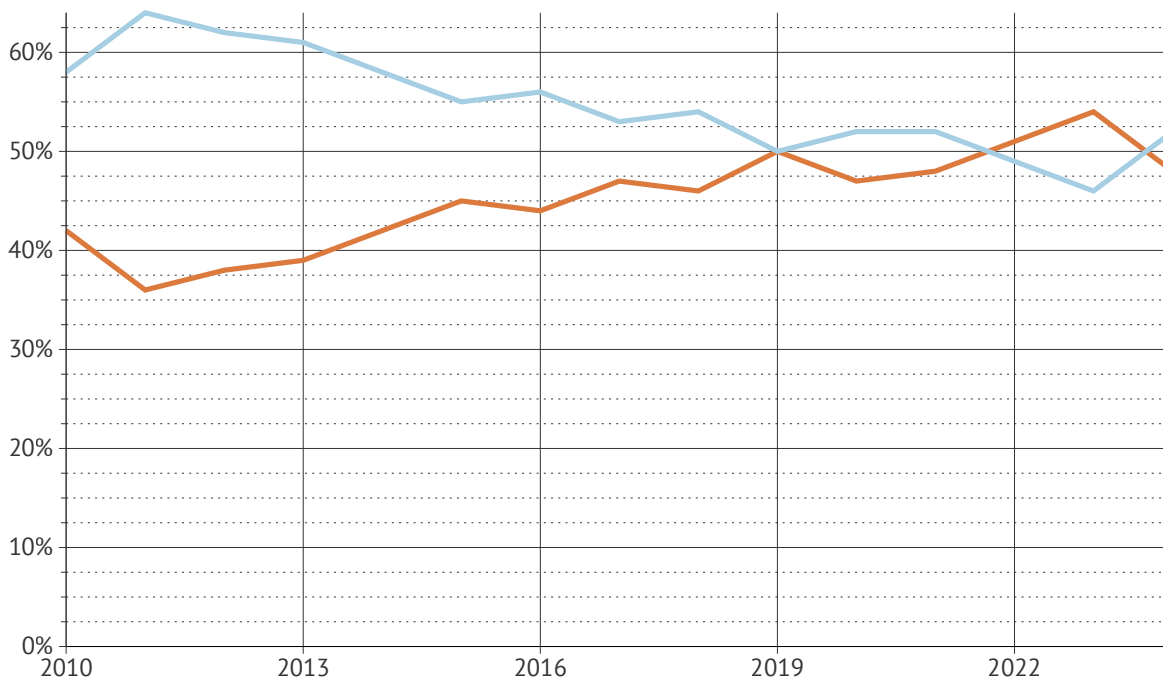
Under åren 2010-2023 har antalet antagna studenter till de olika fastighetsmäklarprogrammen i landet legat mellan 500 och drygt 600. Inför höstterminen 2024 antogs det totalt 449 studenter, vilket är en minskning jämfört med tidigare år. En anledning är att Högskolan Väst har avvecklat sitt mäklarekonomprogram och att Bygg- och fastighetsekonomprogrammet på Högskolan i Halmstad inte längre erbjuder möjlighet att läsa mäklarspecifika kurser. Av de som blev antagna under höstterminen 2024 var 231 kvinnor och 218 män. I sammanhanget är det också viktigt att påpeka att inte alla som blivit antagna till något av de program som erbjuder en väg till fastighetsmäklaryrket faktiskt blir fastighetsmäklare. Vissa väljer andra inriktningar och utbildar sig till exempel till fastighetsanalytiker och liknande. De så kallade uppdragsutbildningarna har under flera år varit en kompetensförsörjningskanal för arbetsgivare i branschen. I dagsläget erbjuder Företagsekonomiska Institutet en uppdragsutbildning i samarbete med KTH, Svensk Fastighetsförmedling har en egen utbildning i samarbete med Högskolan i Gävle och samma högskola startar nu upp en uppdragsutbildning även för andra än Svensk Fastighetsförmedling.

Diagram 8. Antalet antagna till fastighetsmäklarutbildningen 2011-2023.



Källa: Universitets- och högskolerådets antagningsstatistik (andra urvalet).

Diagram 9. Könsfördelning antal antagna 2010-2024 (andra urvalet).



Källa: Universitets- och högskolerådets antagningsstatistik (andra urvalet).

Tvåårig utbildning vanligast

I Mäklarsamfundets medlemsundersökning som genomfördes i november 2024 uppger 39 procent av mäklarna att de har gått en tvåårig utbildning på högskola eller universitet. 26 procent av mäklarna svarar att de har en treårig utbildning från högskola eller universitet. 18 procent svarar att de har gått på någon av uppdragsutbildningarna. Resterande 17 procent uppger annan utbildning. Det rör sig dels om mäklare som har en annan universitet- eller högskoleutbildning i grunden, till exempel civilekonom, byggingenjör eller jurist, och sedan byggt på den med fristående kurser för att uppfylla kraven för att bli registrerad fastighetsmäklare. Några mäklare uppger att de utbildade sig innan kravet på högskoleutbildning, som kom 1999, genom exempelvis Komvux, Statens skola för vuxna (SSV) eller Liber-Hermods. Innan 1999 bedrev även Mäklarsamfundet korrespondenskurser för de som ville bli fastighetsmäklare.

Diagram 10. Utbildningsbakgrund fastighetsmäklare.

39%

Har gått en tvåårig utbildning på högskola eller universitet (120 hp).

26%

Har gått en treårig utbildning på högskola eller universitet. (180 hp)

18%

Har gått en uppdragsutbildning.

17%

Har annan utbildningsbakgrund.

Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2024.

Fastighetsmäklarassistenten – mäklarens bästa vän

Sedan slutet på 1990-talet finns en kvalificerad assistentutbildning som är anpassad specifikt för mäklarbranschen. Utbildning genomförs av Mäklarsamfundet och sedan starten har knappt 2 000 fastighetsmäklarassistenter utbildats.

Utbildningen är ensam i sitt slag i Sverige och motsvarar den tidigare fastighetsmäklarutbildningen innan den fick högskolestatus vilket innebär att man efter genomgången utbildning ska ha fått förståelse för att kunna utföra många av arbetsuppgifterna i en mäklartjänst. Utbildningen pågår under ca sju månader och omfattar de viktigaste praktiska och teoretiska momenten som ryms i mäklartjänsten.

2000*

*** Knappt 2000 fastighetsmäklarassistenter har utbildats sedan vi startade vår utbildning.**



2.

Företagen, fastighetsmäklarna och villkoren

”

I jämförelse med många andra branscher är en stor andel fastighetsmäklare företagare. Andelen företagare inom Mäklarsamfundets medlemskår är 57 procent. 63 procent av de egna företagarna är verksamma under annans varumärke, till exempel som franchise, och 37 procent av företagarna är verksamma under eget varumärke.

Fastighetsmäklaryrkets för- och nackdelar

När Mäklarsamfundets medlemmar, Sveriges fastighetsmäklare, berättar om det bästa med att vara mäklare handlar det ofta om att få träffa människor och att ha ett fritt yrke med stor variation. Det sämsta är arbetstiderna med långa dagar, helg- och kvällsjobb,

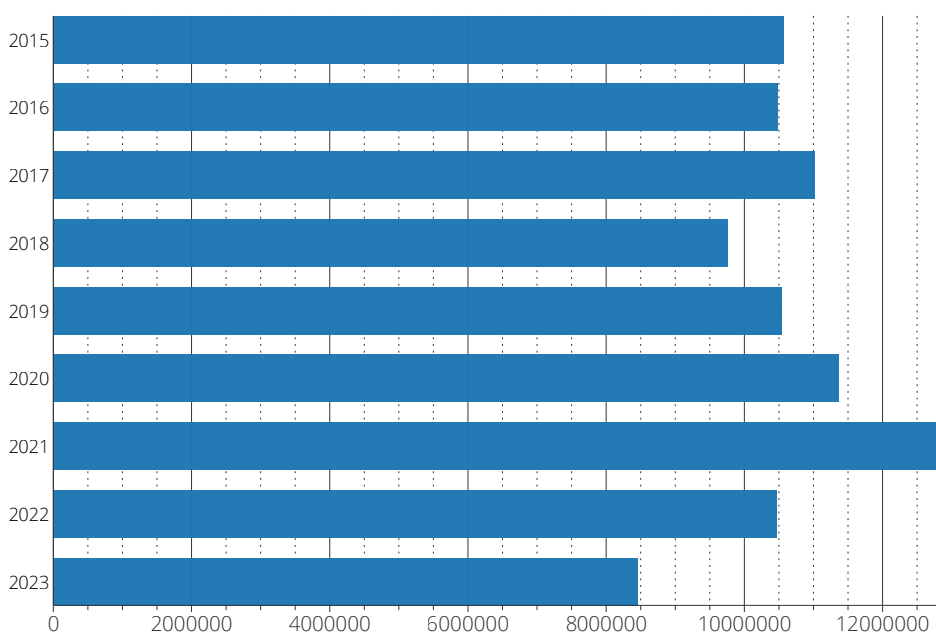
påtaglig stress och kundernas förväntan på tillgänglighet oavsett dag i veckan eller tid på dygnet. En majoritet av medlemmarna har provisionslön, och andelen är störst bland de som har varit verksamma kort tid.

Företagen och branschen

Konkurrensen är stor. Det finns ca 2 257 registrerade fastighetsmäklarfirmor i branschen. Cirka 76 procent av dessa har mellan en och fyra personer anställda och medianen för antal anställda i ett mäklarfirmor är två. Drygt 70 procent är knutna till någon av kedjorna.

Branschen kännetecknas av att det finns olika företagsformer med mindre (enmansfirmor) och större fristående mäklarfirmor, samt kedjor med olika franchisekoncept. 2023 omsatte branschen enligt UC drygt 8,5 miljarder kronor. I omsättningen ingår förutom provisioner från privatbostadsförsäljning även intäkter från försäljning av kommersiella fastigheter, värderingar och andra intäkter till mäklarbolagen. UC:s uppgifter bör dock tas som en indikation snarare än en heltäckande bild av verkligheten, då inte alla fastighetsmäklarfirmor finns med i statistiken, och att firmor som inte ägnar sig åt förmedling, men angränsande tjänster på fastighets- och bostadsområdet kan finnas med i siffrorna. UC:s uppgifter är inte heltäckande och kan även i viss utsträckning omfatta verksamheter som inte är fastighetsförmedling. Trots det visar siffrorna tydligt att branschens omsättning sjönk under 2023, ett år med betydligt lägre försäljningsvolym på grund av den trögare marknaden.

Diagram 13. Branschens omsättning, 2015-2023. Kronor.



Källa: UC Branschrapport Fastighetsmäklare 2024:4 Summa rörelseintäkter.



Från fristående företag till kedjeföretag

En allt större andel av fastighetsmäklarna ingår i en kedja där verksamheten till exempel bedrivs som franchise. Statistik hos Mäklarsamfundet visar att i slutet av november 2024 var cirka 76 procent av Mäklarsamfundets medlemmar kedjeanslutna och runt en fjärdedel av medlemmarna arbetade i fristående företag. Andelen fastighetsmäklare, och därmed medlemmar i Mäklarsamfundet, som arbetar i fristående företag har minskat trendmässigt under flera år.

Diagram 11. Kedjeanslutna 2000 och 2024 (procent av medlemmar).

2000

17%: Kedja
83%: Ej kedja

2024

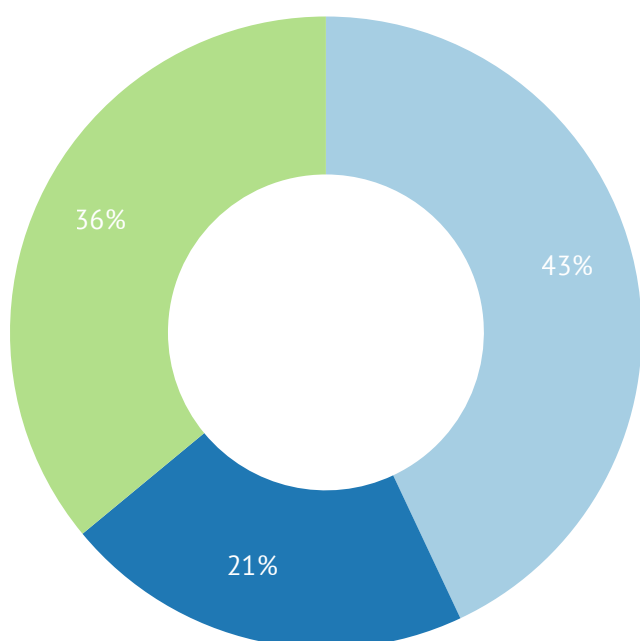
76%: Kedja
24%: Ej kedja

Stor andel företagare

I jämförelse med många andra branscher är en stor andel fastighetsmäklare företagare. Andelen företagare inom Mäklarsamfundets medlemskår är 57 procent. 63 procent av de egna företagarna är verksamma under annans varumärke, till exempel som franchise, och 37 procent av företagarna är verksamma under eget varumärke. Andelen egenföretagare som arbetar under eget varumärke har sjunkit medan andelen som är egenföretagare men arbetar under annat varumärke vuxit. Utvecklingen är en spegling av att de större kedjorna och franchisevarumärkena växer och tar marknadsandelar.

Diagram 12. Fördelning mellan anställda och företagare i branschen.

● Anställd ● Egen företagare under eget varumärke ● Egen företagare under annans varumärke



”

Andelen egenföretagare som arbetar under eget varumärke har sjunkit (...) Utvecklingen är en spegling av att de större kedjorna och franchisevarumärkena växer och tar marknadsandelar.

Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2024.

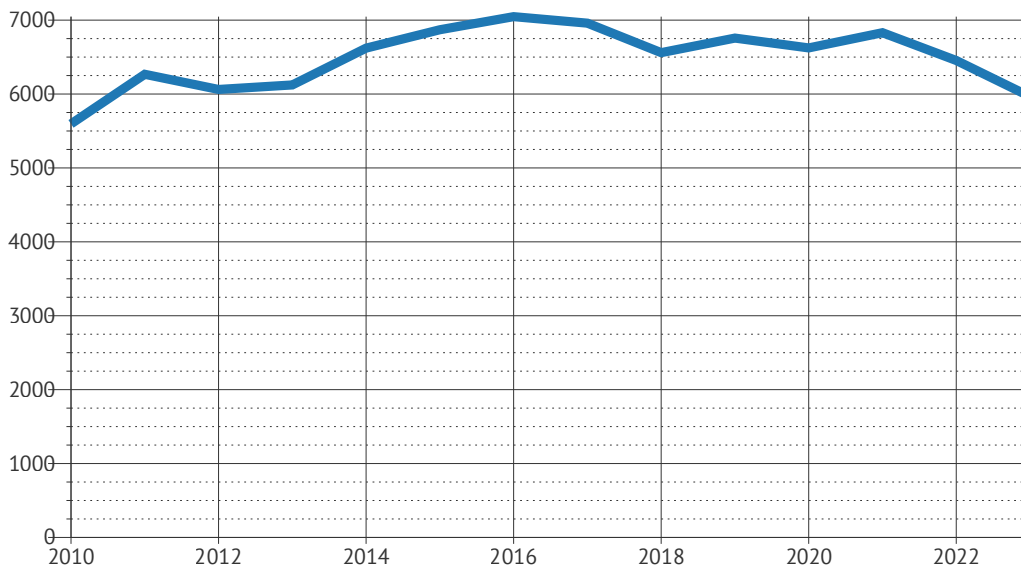
Fler män än kvinnor är företagare

Det finns skillnader mellan män och kvinnor i branschen vad gäller anställning och företagande. 50 procent av kvinnorna är egenföretagare under eget eller annans varumärke. Motsvarande andel för männen är 63 procent. Det är svårt att klargöra alla faktorer som skapar skillnaderna i företagande och anställning mellan män och kvinnor i branschen. En starkt bidragande orsak är rimligen att fler män än kvinnor i branschen har längre erfarenhet av yrket. Det finns en tydlig korrelation mellan antal år i yrket och andelen företagare. Av de som varit i yrket i mer än tio år är hela 68 procent företagare under eget eller annans varumärke, motsvarande andel för de som varit verksamma i 4-10 år är 48 procent. Av de som arbetat som fastighetsmäklare i som mest tre år är 20 procent företagare under eget eller annans varumärke. Det är en ökning med 7 procentenheter sedan föregående års undersökning.

Vanligt med 1-4 anställda

Det är mycket ovanligt att företagen i branschen har fler än 20 anställda. Den stora majoriteten av företagen är mycket små sett till personalstyrkan. Medianen för antal anställda är två anställda, enligt UC:s siffror.

Diagram 14. Antalet anställda i branschen, 2010-2023.



Källa: UC Branschrapport Fastighetsmäklare 2024:4.



Lön efter prestation

59 procent av fastighetsmäklarna som är medlemmar i Mäklarsamfundet har provisionsbaserad inkomst. 23 procent uppger att de har fast lön och 21 procent att de också har annan ersättning, exempelvis i form av utdelning, bonus eller liknande. 4 procent har uppgett "annat".

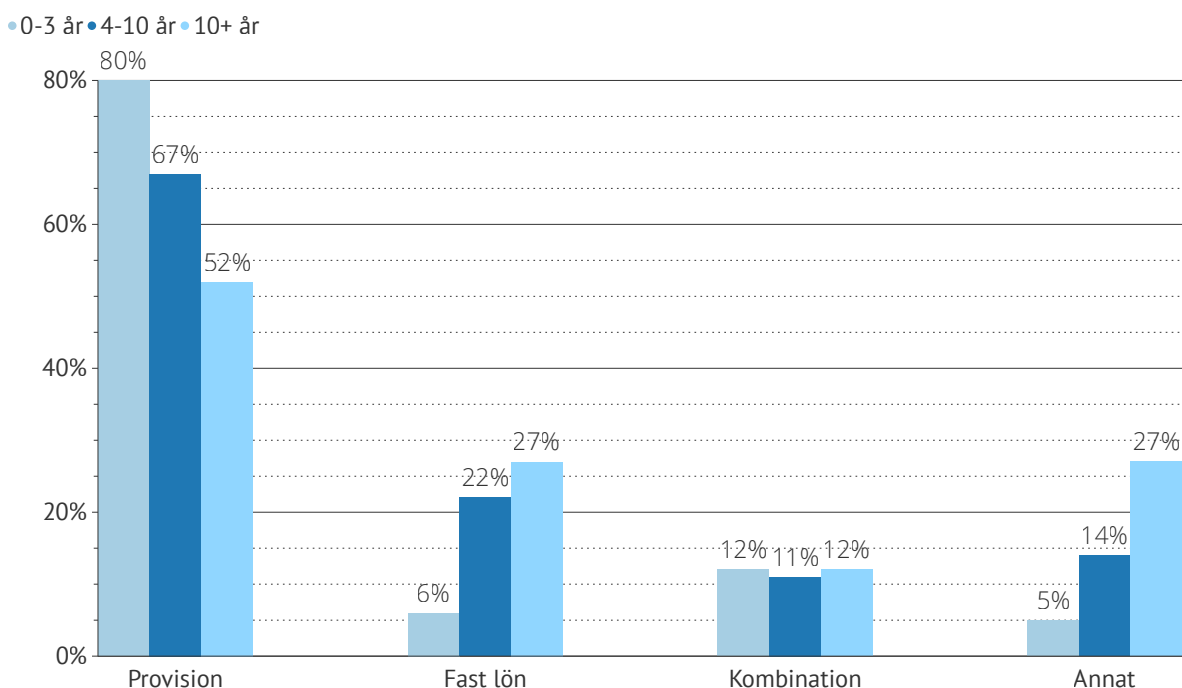
Diagram 15. Löneformer, 2024. Procent.¹



Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2024.

Som tidigare år visar medlemsundersökningen att det finns skillnader mellan verksamhetstid och löneform. Erfarenhet och löneform följer varandra, vilket innebär att ju kortare tid en fastighetsmäklare varit verksam desto högre grad av provisionslön. Bland mäklare som varit verksamma 0-3 år har 80 procent provisionslön. Motsvarande andel för dem som varit verksamma 4-10 år är 67 procent. Bland de som varit verksamma i mer än 10 år ligger andelen med provisionslön på 52 procent. Ersättning så som vinstdelning, utdelning och liknande ökar med antal år i branschen, vilket sannolikt är en effekt av att egenföretagandet ökar i takt med erfarenheten.

Diagram 16. Löneform efter antal som fastighetsmäklare. Procent.



Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2024.

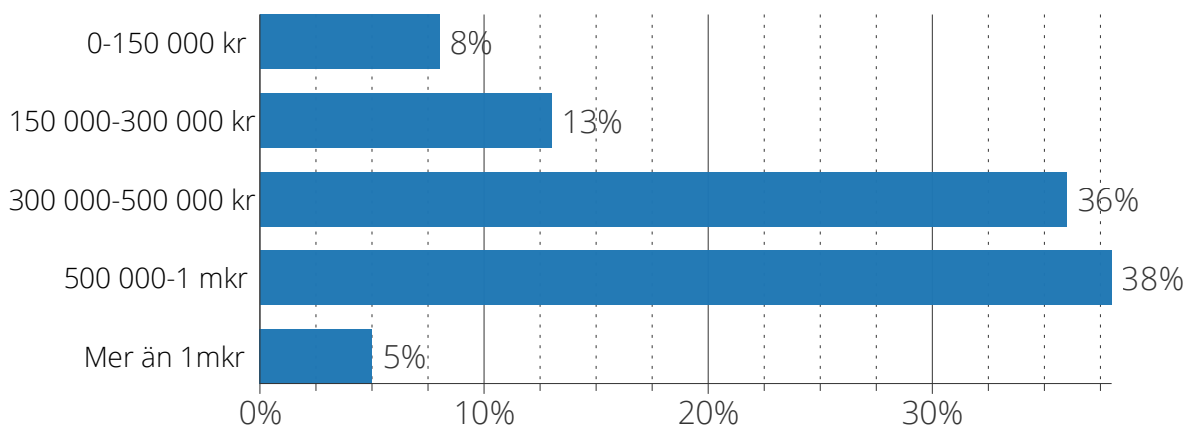
¹ Frågan ställdes så att fler än ett val var möjligt, varför det totalt summeras till mer än 100 procent.

Fastighetsmäklares inkomst

Det saknas tillförlitlig och rättvisande offentlig statistik när det gäller löner för fastighetsmäklare. För många branscher finns statistik hos SCB klassade efter Svensk standard för yrkesklassificering (SSYK). När det gäller fastighetsmäklare så har denna yrkesgrupp koden SSYK 333. I denna grupp ingår dock även andra yrkesgrupper med normalt fasta löner och statliga anställningar och fastighetsmäklare

Lönesumman varierar inom kåren och efter erfarenhetstid, ålder och kön. 36 procent av fastighetsmäklarna som deltog i undersökningen uppger att de har en årsinkomst i spannet 300 000 – 500 000 kronor. 38 procent uppger att det har en årsinkomst på 500 000 – 1 000 000 kr, där den större delen sannolikt ligger i den lägre delen av spannet. 13 procent uppger en inkomst i spannet 150 000 – 300 000 kr. Inkomster över en miljon kronor är ovanliga.

Diagram 17. Årsinkomster i olika intervall. Procent.



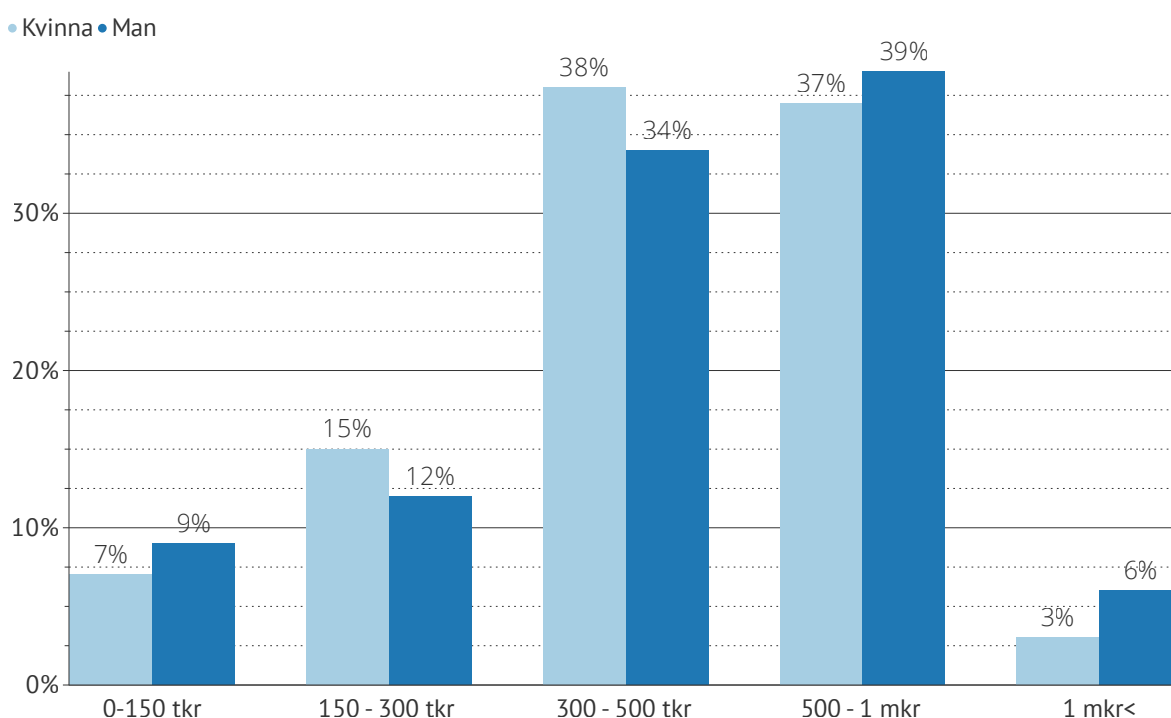
Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2024.



Löneskillnader mellan könen

38 procent av de kvinnliga fastighetsmäklarna har en årsinkomst på 300 000 – 500 000 kr. 34 procent av männen uppger årsinkomster i samma intervall. Det är en något större andel män som befinner sig i de högre inkomstsspannen. 39 procent av de manliga fastighetsmäklarna tjänar inom spannet 500 000 – 1 miljon kronor, att jämföra med 37 procent av kvinnorna i samma spann. Inkomster över en miljon kronor per år är ovanliga, men skillnaden mellan könen här är desto större. 6 procent av männen uppger inkomster i det intervallet. Motsvarande andel för kvinnorna är 3 procent.

Diagram 18. Årsinkomst, kvinnor och män. Procent.



Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2024.



Inkomster över en miljon kronor per år är ovanliga, men skillnaden mellan könen här är desto större. 6 procent av männen uppger inkomster i det intervallet. Motsvarande andel för kvinnorna är 3 procent.

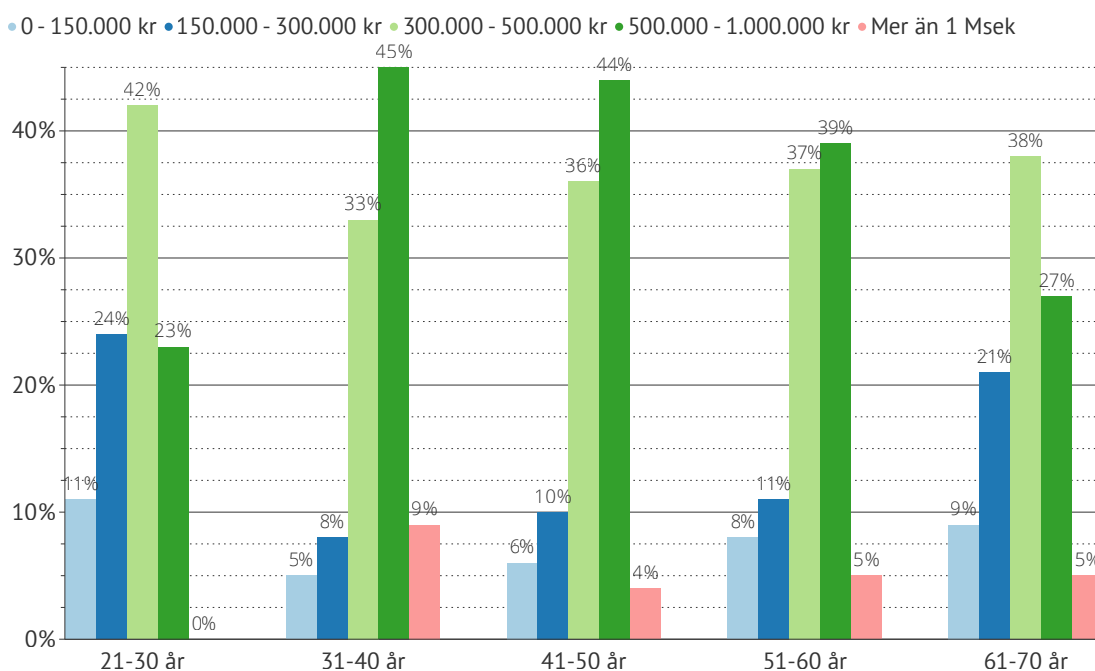


31-40-åringar toppar löneligan

När vi slår samman ålder och inkomst framträder skillnader i inkomster. 42 procent av fastighetsmäklarna i åldrarna 21-30 år tjänar mellan 300 000 - 500 000 kr per år. Samma andel i åldersgruppen 31-40 år är 33 procent. 45 procent i den åldersgruppen tjänar mellan 500 000 - 1 000 000 kr per år.

Som grupper betraktat är det framför allt de yngsta och de äldsta som befinner sig i det lägre inkomstspannet. Bland de som är mellan 21-30 år uppger 11 procent att de har årsinkomster mellan 0 - 150 000 kr om året. Samma andel för åldersgruppen som är 61-70 år är 9 procent. Orsaken är sannolikt att det i den senare gruppen finns många som börjat trappa ned på arbetet eller är deltidspensionerade.

Diagram 19. Ålder och årsinkomst. Procent.



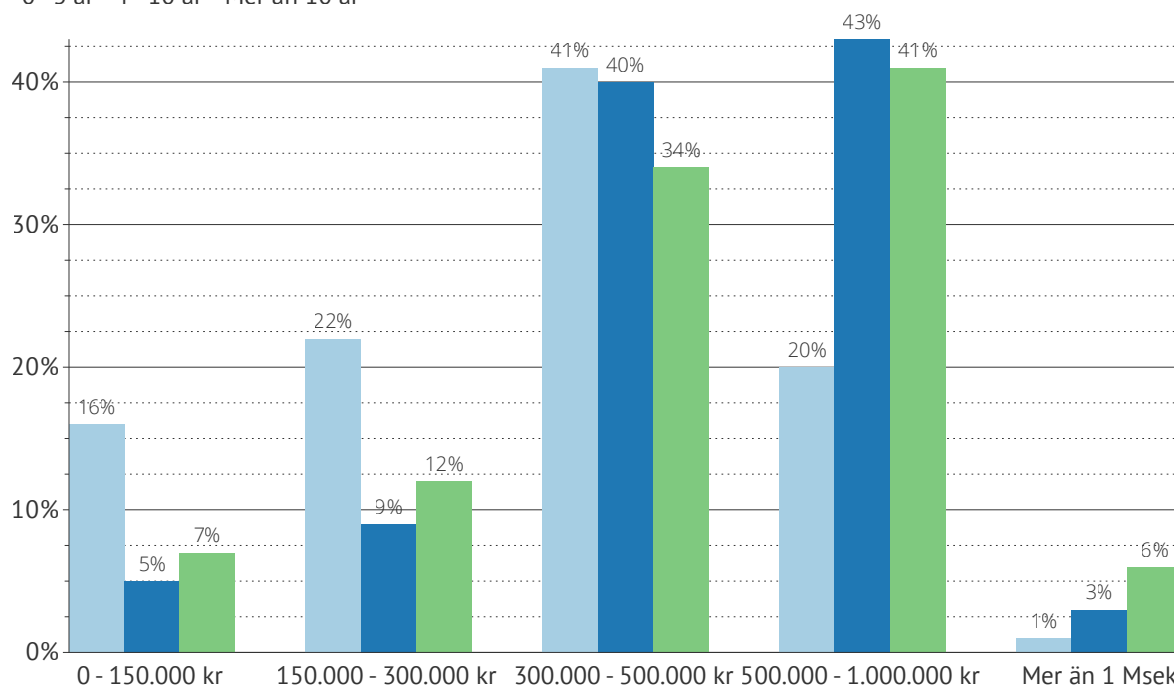
Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2024.

Lön efter erfarenhet

Med erfarenhet kommer mer pengar in på kontot. Årsinkomster i spannet 500 000 kronor – 1 miljon kronor är klart vanligare bland de som jobbat i 4-10 år eller 10 år och mer. 43 procent av de som arbetat i 4-10 år och 41 procent av de som arbetat i 10 år eller mer har en årsinkomst i det spannet. 6 procent av de som arbetat i mer än tio år har årsinkomster som överstiger en miljon kronor.

Diagram 20. Årsinkomst fördelat på antal år som registrerad fastighetsmäklare.

• 0 - 3 år • 4 - 10 år • Mer än 10 år



Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2024.

Provision – inte enbart lön

En vanlig missuppfattning som fastighetsmäklare möter i sin vardag är att provisionen uppfattas vara det belopp som den enskilda fastighetsmäklaren får i lön. Det stämmer inte. Provision ska täcka en rad kostnader som mäklaren har för att kunna vara verksam, som administrativa kostnader, registreringsavgifter och försäkringar. De som ingår i en kedja har som regel en avgift för detta som baseras på omsättningen och varierar mellan de olika kedjorna.



En vanlig missuppfattning som fastighetsmäklare möter i sin vardag är att provisionen uppfattas vara det belopp som den enskilda fastighetsmäklaren får i lön. Det stämmer inte.

Pensionsavsättningar och förmåner

En annan aspekt av villkoren för de yrkesverksamma fastighetsmäklarna är trygghetssystem som till exempel tjänstepension. 65 procent av de anställda fastighetsmäklarna uppger att deras arbetsgivare erbjuder tjänstepension. 62 procent uppger att arbetsgivaren erbjuder olika former av personförsäkringar, till exempel sjuk-, liv eller olycksfallsförsäkring.

”

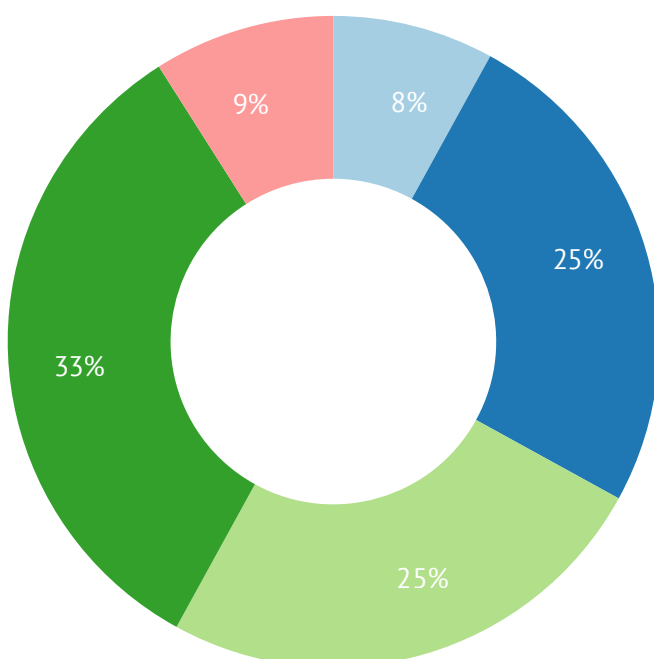
65 procent av de anställda fastighetsmäklarna uppger att deras arbetsgivare erbjuder tjänstepension.

Balans mellan arbete och fritid

Fastighetsmäklaryrket kan vara krävande, och det krävs hårt och flitigt arbete för att lyckas. Återhämtning och balans mellan yrkes- och privatliv är samtidigt något som allt fler sätter stort värde på, inte minst ur återhämtningssynpunkt. När vi frågar om upplevelsen av balansen mellan arbete och fritid svarar 42 procent att den är dålig eller mycket dålig, att jämföra med 33 procent som upplever den som bra eller mycket bra. Det finns inga större skillnader mellan åldersgrupperna här. Skillnaderna är däremot mer tydliga beroende på antal år som verksam fastighetsmäklare, och det är inte de som är nyast i branschen som utmärker sig här. Av de som arbetat som fastighetsmäklare i 4-10 år är det 50 procent som anser att balansen mellan arbete och fritid är dålig eller mycket dålig. Bland de som arbetat i som mest tre år är samma andel 41 procent. Lägst är andelen bland de som arbetat i mer än tio år, där 39 procent anser att den är dålig eller mycket dålig.

Diagram 21. Balans mellan arbete och fritid.

● Den är mycket bra ● Den är bra ● Neutral ● Den är dålig ● Den är mycket dålig



”

Av de som arbetat som fastighetsmäklare i 4-10 år är det 50 procent som anser att balansen mellan arbete och fritid är dålig eller mycket dålig.

Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2024.

3.

Nya arbetssätt

”

Fastighetsmäklare arbetar allt mer. De senaste tre åren har arbetsbördan som fastighetsmäklare ökat något. Det uppger 34 procent av Mäklarsamfundets medlemmar. 28 procent uppger att arbetsbördan ökat kraftigt. Bakgrunden är ny lagstiftning och krav, bland annat i frågor som rör åtgärder mot penningtvätt och obligatoriska uppgifter i objektsbeskrivningen, som inneburit en ökad administrativ börda i varje affär.

Nytt utgångsläge

En svårighet med att undersöka förändrade marknadsvillkor är att marknaden alltid förändras. En "normal" marknad att jämföra ett förändrat utgångsläge med är därmed svårt att hitta. Det är också svårt att sätta en självklar startpunkt för när förändringar i arbetssättet började ske. Vårt perspektiv och startpunkt här är den ryska invasionen av Ukraina och de följder det fick på den globala ekonomin såväl som på den svenska bostadsmarknaden. Några empiriska mått kan tjäna som illustration av förändringarna i marknaden som fått inverkan på fastighetsmäklarnas arbetssätt. Det handlar om förändringar i transaktionsvolymerna, ett historiskt stort utbud och förändrade säljtider för objekten.

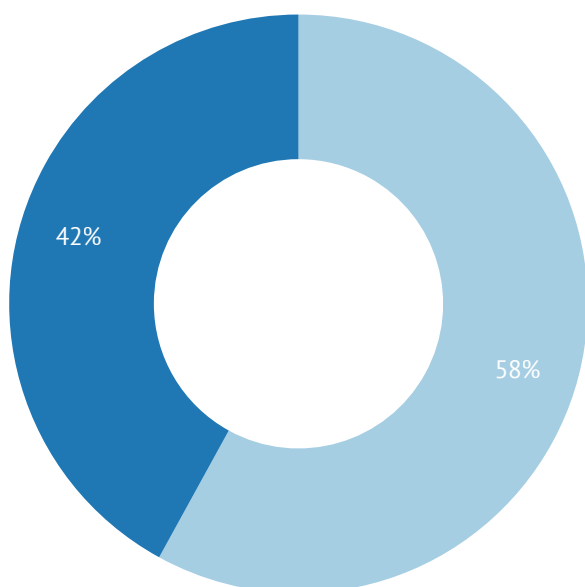
Minskade transaktionsvolymier 2023

2023 präglades av osäkerhet och fallande priser på bostadsmarknaden. Försäljningsvolymerna påverkades också. Jämfört med 2022 såldes cirka 8 procent färre villor och 15 procent färre bostadsrätter. I jämförelse med 2021 såldes 18 procent färre villor och 29 procent färre bostadsrätter.

Av det totala antalet bostadsförsäljningar varje år är i snitt drygt 60 procent bostadsrättsförsäljningar. I storstadsområdena, där knappt 60 procent av det totala antalet bostadsrätter säljs, var försäljningsvolymen för just bostadsrätter knappt 16 procent lägre 2023 än jämfört med 2022.

Diagram 22. Geografisk fördelning av bostadsrättsförsäljningar 2023.

● Storstadsregion ● Övriga riket

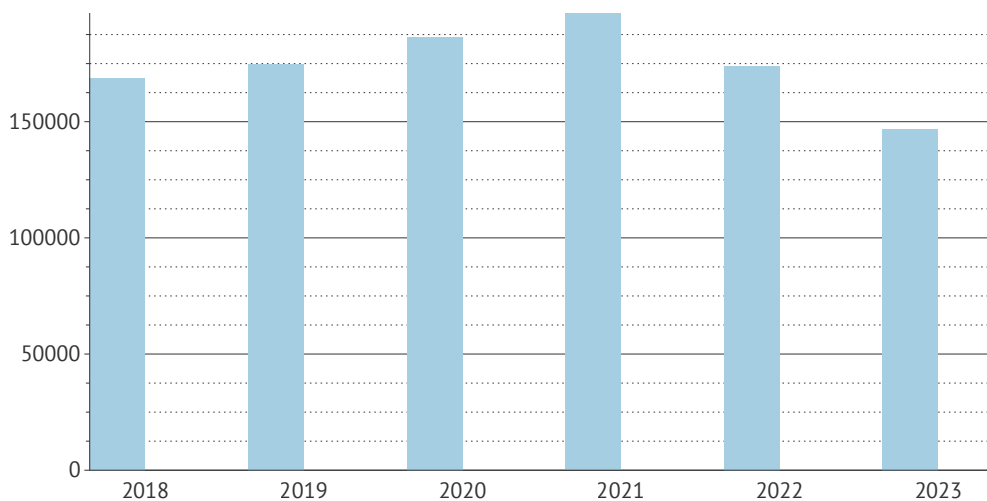


Källa: SCB.

”

2023 präglades av osäkerhet och fallande priser på bostadsmarknaden. Försäljningsvolymerna påverkades också. Jämfört med 2022 såldes cirka 8 procent färre villor och 15 procent färre bostadsrätter. I jämförelse med 2021 såldes 18 procent färre villor och 29 procent färre bostadsrätter.

Diagram 23. Antal sålda bostäder under åren 2018 - 2023.

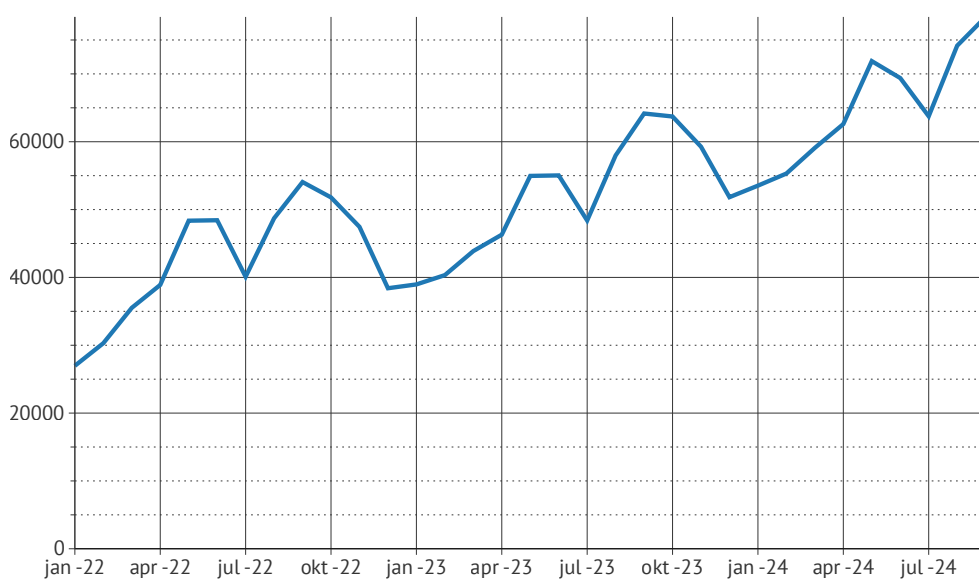


Källa: SCB.

Utbudsökningar

Utbudet har ökat trendmässigt sedan inledningen av 2022. Anledningarna är flera, men en starkt bidragande faktor är längre säljtider i kombination med att allt fler säljer sin befintliga bostad innan de köper nytt. Det totala utbudet på Hemnet var 22 procent högre i september i år jämfört med samma månad 2023. Jämfört med september 2022 var utbudet 45 procent högre.

Diagram 24. Utbud Hemnet. Alla bostadstyper. 2022-2024.



Källa: Hemnet.

Längre säljtider

I en marknad med större utbud, lägre köpkraft och generellt försiktigare köpare kommer bostäderna ta längre tid att sälja. Enligt Svensk Mäklarstatistik data var mediansäljtiden 37 dagar för en bostadsrätt i riket 2024. 2022 var den 21 dagar och 2020 endast 18 dagar. Mediansäljtiden för en villa 2024 var 39 dagar, två veckor mer än 2022.

Tabell 2. Säljtid (antal dagar) efter år och bostadstyp. Median.

År	Median BR	Medelpris BR	Median villa	Medelpris villa
2020	18	2 624 501 kr	21	3 475 246 kr
2021	16	2 862 275 kr	19	4 043 689 kr
2022	21	2 871 075 kr	25	3 960 801 kr
2023	30	2 771 318 kr	37	3 690 476 kr
2024	37	2 900 953 kr	39	3 928 296 kr

Källa: Svensk Mäklarstatistik.

Har fastighetsmäklarnas arbetssätt förändrats?

Den på flera sätt nya spelplanen på svensk bostadsmarknad har givetvis sina lokala variationer, men med utgångspunkt i en medlemsundersökning som Mäklarsamfundet genomförde i november 2024 kan vi ge en tydligare överblick av på vilket sätt fastighetsmäklarna överlag ändrat sitt sätt att arbeta för att möta de nya villkoren på marknaden.

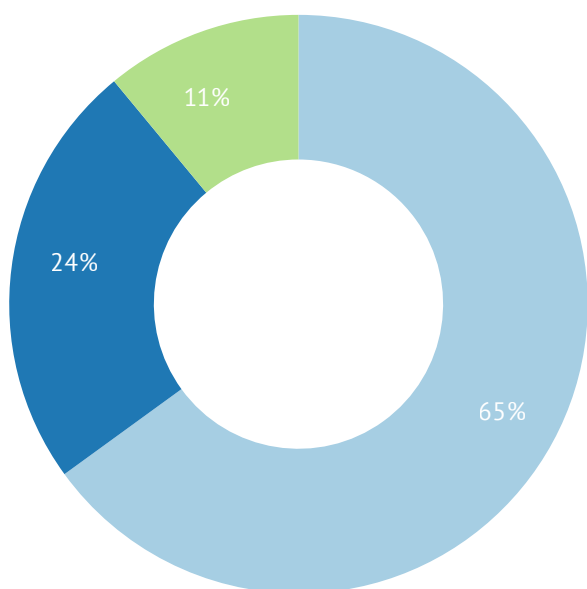
Fastighetsmäklare arbetar allt mer. De senaste tre åren har arbetsbördan som fastighetsmäklare ökat något. Det uppger 34 procent av Mäklarsamfundets medlemmar. 28 procent uppger att arbetsbördan ökat kraftigt. Bakgrunden är ny lagstiftning och krav, bland annat i frågor som rör åtgärder mot penningtvätt och obligatoriska uppgifter i objektsbeskrivningen, som inneburit en ökad administrativ börda i varje affär. Stenhård konkurrens om affärerna och ett sjunkande antal affärer under delar av 2022 och ända fram till andra halvåret 2024 i kombination med generellt långsammare försäljningar är kanske den största påverkansfaktorn. Genomgående är att det krävs ännu mer hårt arbete, kreativa angreppssätt och förhandlingar för att få affärerna att gå i lås. Hela 65 procent av fastighetsmäklarna uppger att de ändrat sitt arbetssätt som följd av de senaste årens generellt sett trögare marknad.

Marknadsföring av objekten

En helt avgörande fråga är hur fastighetsmäklaren marknadsför de objekt som förmedlas. Här uppger en relativt stor andel att de har gjort ändringar i flödet för en genomsnittlig bostadsaffär. Diskussionen om ett växande utbud av bostäder som är "kommande", "på gång" eller "snart till salu" har pågått en längre tid, med både potentiella för- och nackdelar för säljare, köpare och fastighetsmäklare. Över hälften, 52 procent, av de svarande uppger att de idag marknadsför objekten annorlunda, till exempel genom att först lägga ut bostaden på den egna hemsidan och/eller som kommande, utan utgångspris, innan eventuell bredare marknadsföring.

Diagram 25. "Har du ändrat ditt arbetssätt som följd av de senaste årens generellt sett trögare marknad?"

● Ja ● Nej ● Vet ej/vill ej svara



”

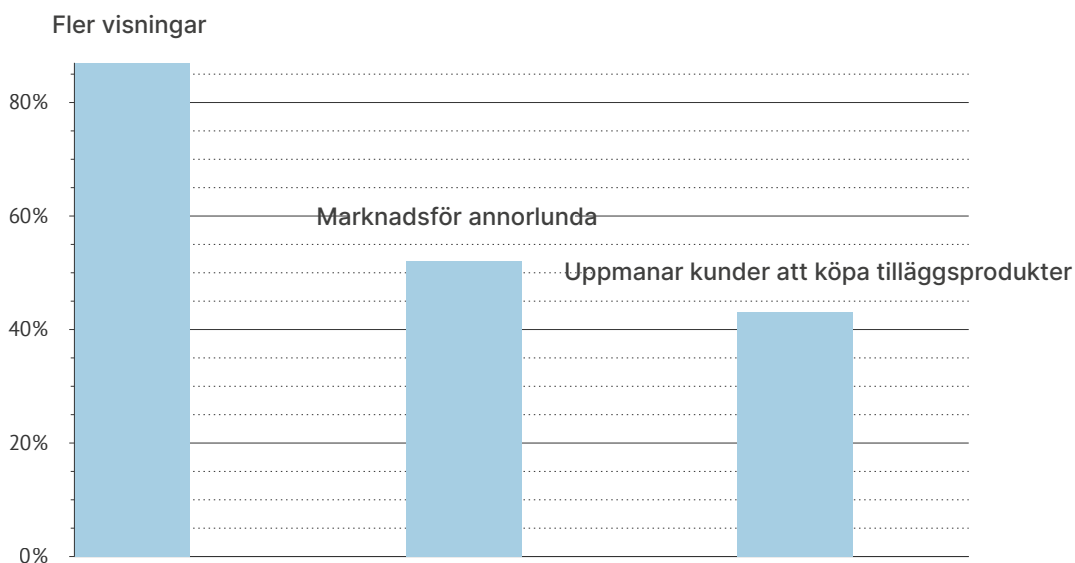
Över hälften, 52 procent, av de svarande uppger att de idag marknadsför objekten annorlunda, till exempel genom att först lägga ut bostaden på den egna hemsidan och/eller som kommande, utan utgångspris, innan eventuell bredare marknadsföring.

Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2024.

Syftet varierar. Det kan till exempel handla om en säljare som ännu inte hittat sitt nya boende men vill göra det innan en försäljning av den befintliga bostaden, eller om en säljare som kan tänka sig att sälja endast för ett tänkt "drömpris". Klart är också att en allt större andel av bostäderna först publiceras som kommande/snart till salu. I januari 2018 fanns 2 150 objekt på Hemnet som kommande. Samma månad 2024 var antalet 8 429, en ökning med cirka 290 procent. Här är det samtidigt viktigt att särskilja Hemnets marknadsstatus "kommande" med arbetssättet att sälja via egna kanaler, som hemsida och spekulantregister, som mäklare.

Om den valda försäljningsstrategin är bred exponering mot marknaden är de breda marknadsplatserna ett givet val. Hemnet erbjuder idag säljare olika tillägsprodukter för ökad exponering av bostaden. Fastighetsmäklaren förmedlar dessa till säljaren, och mäklarföretaget som Hemnet har avtal med får en så kallad administrationsersättning för sålda tillägsprodukter. 43 procent av de svarande mäklarna uppger att de oftare uppmanar säljare att köpa tillägsprodukter för att öka exponeringen av bostaden.

Diagram 26. Hur marknadsföringen av objekten förändrats.

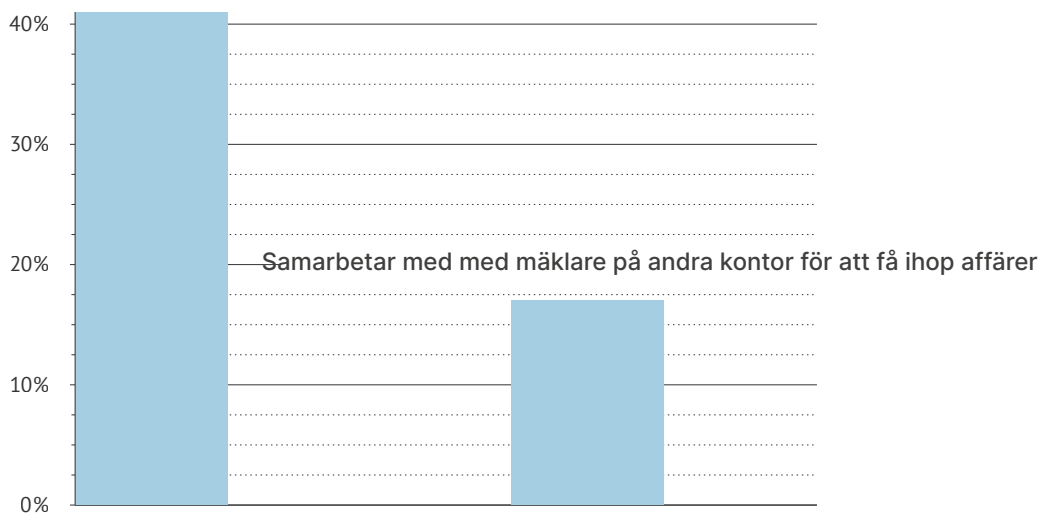


Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2024.

Ytterligare en viktig aspekt av marknadsföringen av objekten är så klart visningen. Visningen är avgörande, inte bara för marknadsföringen utan också för en köparens möjlighet att fullgöra sin undersökningsplikt. Det är tydligt att marknadsläget kräver ett större fönster ut mot spekulanterna. Nästan 9 av 10 svarande uppger att de idag har fler visningar än tidigare.

Diagram 27. Samarbeten med andra mäklare.

Samarbetar mer med kollegor för att hitta spekulanter



Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2024.




Det är tydligt att marknadsläget kräver ett större fönster ut mot spekulanterna. Nästan 9 av 10 svarande uppger att de idag har fler visningar än tidigare.

Konkurrensen om objekten är hård. Om försäljningarna skulle vara jämnt fördelade över mäklarkåren skulle det i genomsnitt innebära knappt 21 försäljningar per mäklare och år. I en tuffare marknad ökar konkurrensen ännu mer. Uppdragsgivarens benägenhet att vilja byta fastighetsmäklare om försäljningen tar längre tid än förväntat kan öka, och det finns en risk att yngre och mer oerfarna mäklare sänker sina arvoden i syfte att attrahera mer priskänsliga säljare. En relativt stor andel mäklare (41%) arbetar idag mer i samarbete med kollegorna på kontoret, till exempel genom att matcha mäklarkollegornas bostäder under förmedling med andra mäklares spekulanter som blivit över från visningar. Det samarbetet tycks däremot inte vara lika vanligt över kontors- och företagsgränser, där 17 procent uppger att det har blivit ett vanligare arbetssätt för dem.

När försäljningarna generellt tar längre tid, behöver man som fastighetsmäklare arbeta med flera objekt samtidigt, inte minst för att öka möjligheterna för en jämnare intäktsström. Att det blivit vanligare i ett läge där försäljningarna generellt tar

längre tid bekräftas av Mäklarsamfundets medlemmar. 62 procent av de svarande uppger att de idag arbetar mer med fler objekt samtidigt. Bara 9 procent uppger att de jobbar med färre objekt än tidigare. Om det i en tidigare marknad många gånger varit tillräckligt med rätt marknadsföringsmix för att matcha rätt bostad med rätt köpare så är det uppenbart att många affärer idag görs upp vid förhandlingsbordet. 51 procent av fastighetsmäklarna svarar att de idag lägger mer tid på att matcha bostäder och köpare genom att ringa runt.

I en internationell jämförelse framstår den svenska mäklartjänsten både som ovanligt omfattande och unik i sin komplexitet vad gäller ansvar för både säljare och köpare och inte minst åtgärder mot penningtvätt som måste vidtas. I det perspektivet framstår också svenska fastighetsmäklararvoden som mycket låga. Att provisionen är samma sak som lön rakt ner i fickan till mäklaren är en gammal missuppfattning som fortfarande lever kvar. I själva verket kanske runt 15-20 procent av arvodet i slutändan blir ersättningen till en anställd fastighetsmäklare.



»I en internationell jämförelse framstår den svenska mäklartjänsten både som ovanligt omfattande och unik i sin komplexitet vad gäller ansvar för både säljare och köpare och inte minst åtgärder mot penningtvätt som måste vidtas.«



Under i stort sett hela 2023 fanns en stor osäkerhet på marknaden som bland annat resulterade i det lägsta antalet försäljningar sedan 2003.

Det reala värdet av arvodet har dessutom sjunkit i takt med att inflationen urholkat värdet av svenskarnas inkomster generellt. Varje förmedlat objekt kommer också med kostnader för fotografering, mäklarbilder och registerutdrag som sammantaget äter på mäklarens marginaler. Mer än hälften (54%) uppger att kostnaderna för varje sålt objekt har ökat.

Under i stort sett hela 2023 fanns en stor osäkerhet på marknaden som bland annat resulterade i det lägsta antalet försäljningar sedan 2003, trots att nyproduktionen under åren tillfört en stor mängd bostäder på den ägda marknaden sedan dess. Perioden av stor osäkerhet på marknaden sammanföll också med att bankerna i allt högre utsträckning började kräva att den befintliga bostaden ska ha sålts innan man köper en ny. I en marknad där det råder större osäkerhet om hur snabbt och till vilket slutpris man kan förvänta sig att sälja en bostad ökar behovet av livrem och hängslen. Sådana säkerhetsåtgärder resulterar ofta i att olika former av svävarklausuler blir vanligare.

54 procent av fastighetsmäklarna uppger att det har blivit vanligare med svävarvillkor. Det kan handla till exempel handla om återgångsvillkor i form av låneklausuler, att köparen får sålt sin nuvarande bostad eller villkor om säljarens köp av ny bostad. Om förekomsten av svävarklausuler ökar kraftigt på en geografiskt avgränsad marknad så får det lätt effekten att osäkerheten ökar på marknaden totalt sett. Många affärer blir då sammanlänkande och beroende av varandra i långa kedjor av villkor för köpets fullbordan. Faller en länk i kedjan, till exempel att en köpare inte får sålt sin nuvarande bostad, riskerar det lätt att förstöra hela kedjan av affärer. Det är en stor och tidskrävande utmaning för fastighetsmäklare att hantera sådana kedjor av affärer i osäkra marknadslägen.

4.

Tillsyn, anmälningar och påföljder

”

Tillsyn och granskning bidrar till att skapa trygghet och förtroende. Köpare och säljare är som regel nöjda. Andelen anmälningar utgör endast knappt 0,6 procent av antalet förmedlingar.

Köpare och säljare som regel nöjda

Att en bransch står under effektiv tillsyn och granskning bidrar till att skapa trygghet och förtroende. Utöver att svara för registrering av fastighetsmäklare så är det FMI som utövar granskning och tillsyn av de enskilda fastighetsmäklarna och av mäklarföretagen. Utgångspunkten för tillsynen är att se till att fastighetsmäklarna fullgör de skyldigheter de har enligt fastighetsmäklarlagen. Statistiken visar att många tillsynsärenden avskrivs efter bedömning av FMI. Man kan också konstatera att andelen anmälningar i förhållande till antalet försäljningar har varierat något över åren, men det är genomgående få anmälningar och de utgör endast runt 0,6 procent av antalet förmedlingar under de år som jämförs.

FMI:s beslut i tillsynsärenden bidrar till att utveckla så kallad god sed för fastighetsmäklare. I praktiken betyder det att det är genom anmälningar och egna granskningar som praxis utvecklas. För den enskilde fastighetsmäklaren kan detta vara ett dilemma. Det går inte att få ett förhandsbesked eller ett råd om hur man ska agera för att slippa en påföljd.

En majoritet av ärendena inleds på grund av anmälan från privatpersoner som anser att mäklaren har brutit mot god fastighetsmäklarsed. Även myndigheter kan göra anmälningar. Ett exempel är när Skatteverket i sina revisioner finner att en mäklare har begått något fel. FMI kan också på eget initiativ granska en mäklare och de kontrollerar varje mäklare någon gång under en femårsperiod.

Tillsynen utövas utifrån en allmän granskningspolicy, men under bestämda perioder kan tillfälliga granskningar genomföras som syftar till att särskilt uppmärksamma en viss aspekt av mäklarnas arbete, så kallade temagranskningar. Det kan till exempel handla om pris i marknadsföring, journalföring eller penningtvätt. Om det finns brister kan mäklaren få en varning eller bli av med sin registrering. Sedan 1 juli 2011 finns också en lägre grad av påpekande som kallas erinran. I allvarliga fall kan FMI återkalla mäklarens registrering och då får inte mäklaren fortsätta arbeta som mäklare. Återkallelse av registrering kan också ske om fastighetsmäklaren inte betalar sin årliga registreringsavgift till FMI.

Det är få anmälningar, och det är också få anmälningar som leder till disciplinpåföljd. 2024 (per den sista november) var det 196 beslut i disciplinnämnden som ledde till någon form av disciplinpåföljd för en fastighetsmäklare. Av dessa var 27 återkallelser av registrering, 118 varningar och 51 erinringar, den mildaste formen av påföljd. Den vanligaste kategorin av disciplinpåföljd rörde mäklarens betalning av årsavgiften till FMI (27%) och var således inte av konsumentskyddskaraktär. Därefter var påföljder rörande objektsbeskrivning vanligast med 21% av det totala antalet påföljder. Det är sålunda mer regel än undantag att köpare och säljare är nöjda och inte anser att fastighetsmäklarna har brutit i sitt agerande.

FMI avgör inte ekonomiska tvister utan sådana krav prövas av till exempel Fastighetsmarknadens Reklamationsnämnd (FRN) eller allmän domstol.



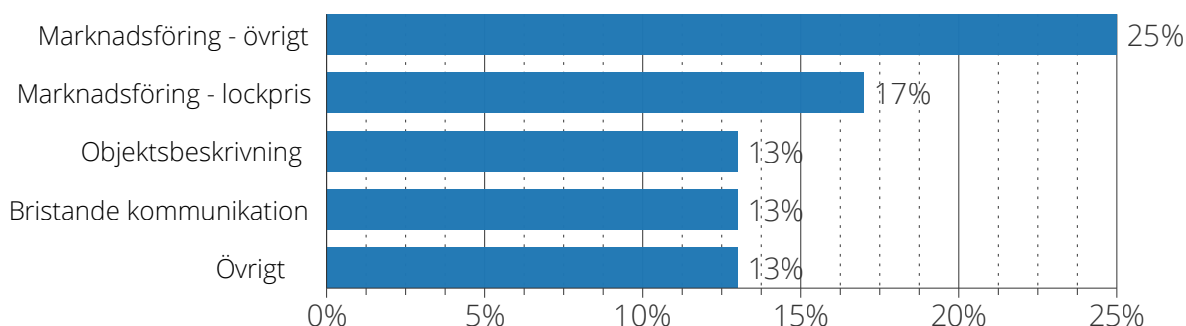
Den vanligaste kategorin av disciplinpåföljd rörde mäklarens betalning av årsavgiften till Fastighetsmäklarinspektionen och var således inte av konsumentskyddskaraktär.

Tabell 3. Anmälningar i procent av antalet bostadsaffärer, 2014-2024.

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Försäljningar	169 405	161 980	164 433	173 269	185 306	198 211	171 000	198 211	171 000	146 795	168 711
Anmälningar	416	528	566	587	1349	1841	1067	1841	1067	798	977
Procent	0.25%	0.32%	0.34%	0.34%	0.70%	0.90%	0.62%	0.90%	0.62%	0.54%	0.58%

Källa: FMI och Svensk Mäklarstatistik, bearbetning Mäklarsamfundet. * Fram till 31/12 2024.

Diagram 28. De största anmälningskategorierna 2024.



Källa: FMI.

Sedan 2021 står även företagen under tillsyn. Mellan januari och november 2024 fick FMI in 21 anmälningar mot mäklarfirmor. De vanligaste anmälningskategorierna gällande företagen var allmänna skyldigheter, penningtvätt - riskbedömning och övrigt. Under perioden fattades 25 beslut om påföljd mot företag. 7 återkallelser av registreringen, 12 varningar och 6 erinringar. Knappt 9 av 10 av påföljderna gällde inte konsumentskyddsfrågor, utan handlade om företagets betalning av årlig registreringsavgift till FMI.

Fastighetsmarknadens reklamationsnämnd

Sedan maj 2017 har Fastighetsmarknadens Reklamationsnämnd (FRN) ersatt Allmänna reklamationsnämnden, ARN, när det gäller prövning av tvister mellan konsumenter och fastighetsmäklare. Tvisten kan gälla ett krav på skadestånd eller nedsättning av förmedlingsprovision. För den konsument som vill pröva sitt ärende gäller att kravet först måste framföras till fastighetsmäklaren. Mäklaren själv eller försäkringsbolaget måste därefter ta ställning till kravet. Först därefter kan konsumenten vända sig till FRN.

Nämnden prövar även tvister om så kallade konkurrerande provisionsanspråk, alltså tvister mellan två fastighetsmäklare om vem som har rätt till provision för en viss affär.

Huvudmän för FRN är Mäklarsamfundet och Fastighetsmäklarförbundet FMF som tillsammans representerar omkring 97 procent av landets fastighetsmäklare.

5.

Den svenska bostads- marknaden i korthet

”

Under 2023 och 2024 har utbudet på den öppna marknaden varit historiskt högt. Anledningarna är flera. I den osäkra marknad som rådde framför allt under 2023 sålde allt fler sin befintliga bostad innan de köpte en ny. Försäljningarna tog också generellt längre tid. Det har byggt på utbudet successivt.

Bostadsbeståndet

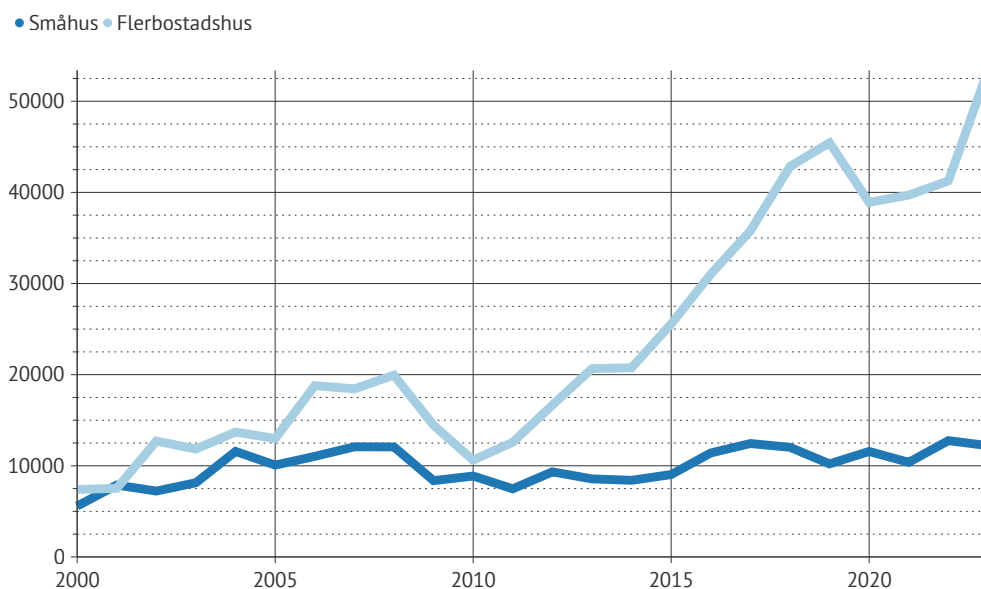
Per den sista december 2023 fanns det enligt SCB 5 212 028 bostadslägenheter i Sverige. De fördelades på 2 129 193 lägenheter (41 procent) i småhus, 2 720 424 lägenheter (52 procent) i flerbostadshus, 282 437 lägenheter (5 procent) i specialbostäder samt 78 974 (2 procent) i övriga hus.

I flerbostadshusen är det hyresrätten som dominerar med cirka 58 procent av beståndet medan 42 procent, (drygt 1 117 000 lägenheter) är bostadsrätter. Endast 32 kommuner har fler bostadsrätter än hyresrätter och över hälften av dessa ligger i Stockholms län. I småhus är äganderätt den vanligaste upplåtelseformen med hela 91 procent av beståndet, eller knappt 1 900 000 småhuslägenheter. Det förekommer även bostadsrätt och hyresrätt i småhus.

Nyproduktion av bostäder sedan 2000

De flesta bedömare är överens om att nyproduktionen av bostäder inte varit tillräcklig på många år. I skrivande stund befinner sig dessutom nyproduktionsmarknaden i en svår situation på grund av räntehöjningar, ökade materialkostnader med mera. 2023 räknar prognosmakare med en halvering av byggstarterna. Som framgår av diagrammet nedan har byggnationen av småhus varit låg även under goda konjunkturförhållanden, trots att vi har en demografisk "puckel" med ett rekordstort antal individer i familjebildande ålder i Sverige.

Diagram 29. Nyproduktion av småhus respektive flerbostadshus 2000 – 2023.



Källa: SCB.

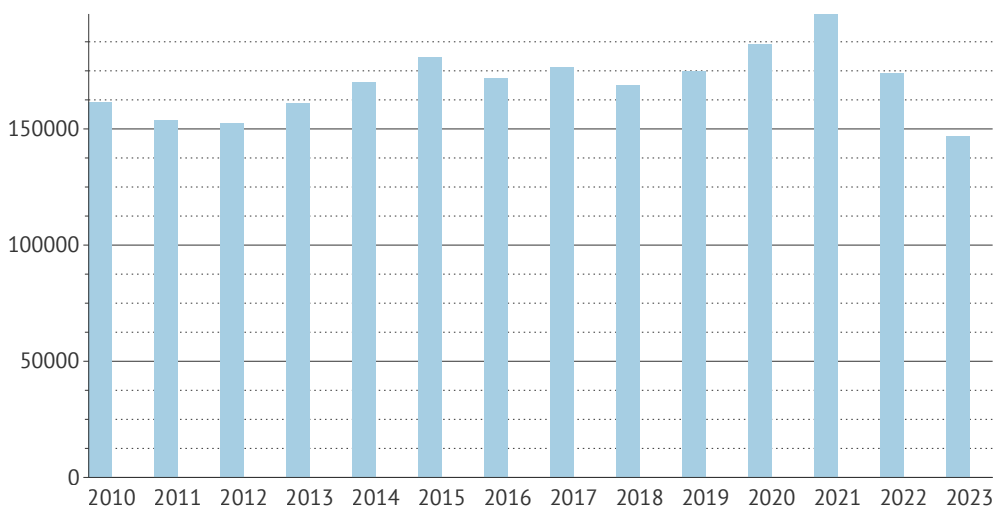
Prisutveckling genom åren

1996 var det genomsnittliga kvadratmeterpriset för en bostadsrätt 4 997 kr. 2024 (november) var det 45 62 kronor. Prisutvecklingen förklaras av fundamentala faktorer som stadigt sjunkande räntor, stark befolknings- och löneutveckling, lågt bostadsutbud och inte minst en alternativmarknad i form av hyresrätten, som på många håll i landet helt enkelt inte är tillgänglig för de allra flesta. Prisutvecklingen har varit stark under de senaste decennierna, men sedan början av 2000-talet har priserna framför allt ökat under två perioder, 2004-2007 och 2012-2017. Däremellan har priserna flera gånger sjunkit kraftigt. Den nuvarande reala prisnivån, alltså rensat för inflationen är något över de nivåer som rådde 2015. Priserna har alltså i reala termer bara stigit marginellt under en period av nästan 10 år.

Transaktionsvolym

Den totala, årliga transaktionsvolymen på bostadsmarknaden är relativt stabil, och ligger i genomsnitt runt 150 000 – 160 000 transaktioner per år under de senaste 3-4 decennierna. Den tillväxt i transaktionsvolymen som skett över tid beror inte i någon större utsträckning på ökade flyttfrekvenser. Istället är det tillförsel av bostäder på den ägda marknaden i form av nyproduktion och ombildningar som påverkar.

Diagram 30. Transaktionsvolym BR, småhus, fritidshus. 2010-2023.



Källa: SCB.

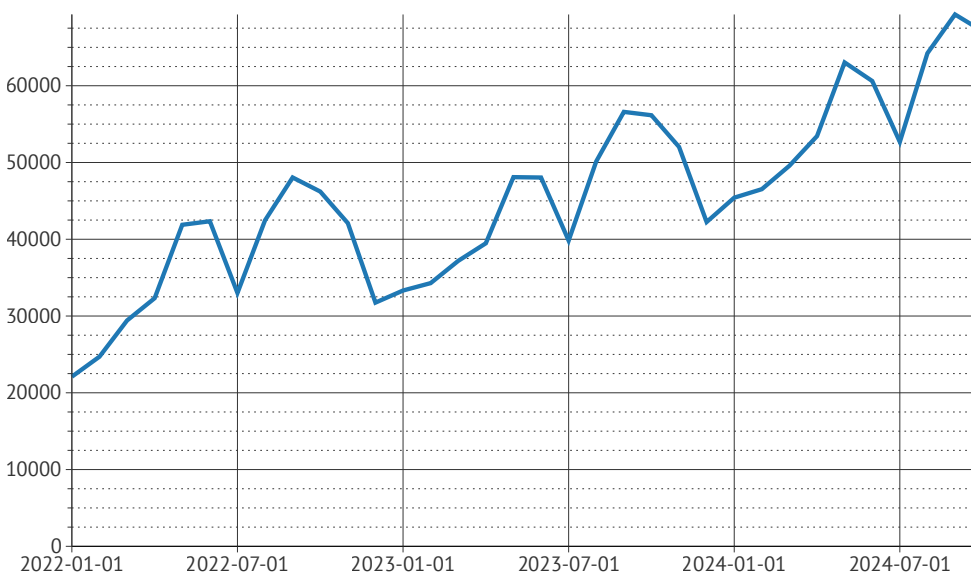


Priserna har alltså i reala termer bara stigit marginellt under en period av nästan 10 år.

Utbudet

Under 2023 och 2024 har utbudet på den öppna marknaden varit historiskt högt. Anledningarna är flera. I den osäkra marknad som rådde framför allt under 2023 sålde allt fler sin befintliga bostad innan de köpte en ny. Försäljningarna tog också generellt längre tid. Det har byggt på utbudet successivt. Under sommaren och hösten 2024 var transaktionsvolymerna rekordhöga, med försäljningssiffror som vissa månader till och med översteg volymerna under pandemiåren. Det var en effekt av ett uppdämt flyttbehov hos många hushåll och en större optimism om den egna ekonomin, främst drivet av lägre boendekostnader som följd av genomförda och förväntade räntesänkningar.

Diagram 31. Utbud Hemnet. Alla typer. 2022-01-01 - 2024-10-01.



Källa: Hemnet.



”

Under sommaren och hösten 2024 var transaktionsvolymerna rekordhöga, med försäljningssiffror som vissa månader till och med översteg volymerna under pandemiåren.

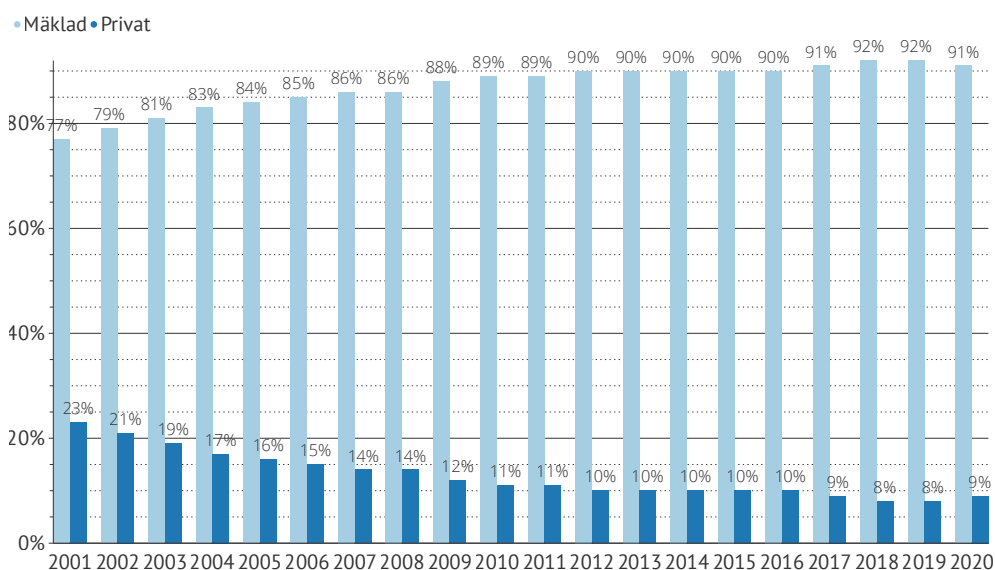
Fastighetsmäklare förmedlar 9 av 10 bostadsaffärer

I de flesta försäljningar av såväl bostadsrätter som småhus anlitas en fastighetsmäklare. När det gäller småhus så har fastighetsmäklare i flera år anlits i drygt 90 procent av alla försäljningar.

Enligt Värderingsdata som under många år följt upp samtliga villaförsäljningar så har andelen bostadsaffärer där mäklare anlits successivt ökat från 77 procent 2001 till 91 procent av försäljningarna runt 2020. Denna trend pekar på större förtroende för fastighetsmäklarnas arbete och att deras expertkunskaper ger ett mervärde vid försäljningar.

Enligt Värderingsdatas undersökningar får fastighetsmäklare även ut ett högre försäljningspris, 12 procent högre, jämfört med en privat försäljning, sett till riket som helhet. Ju högre upp i prisklass bostaden befinner sig desto mer lönar det sig att anlita en fastighetsmäklare. I storstadslänen anlitas fastighetsmäklare i större utsträckning än i övriga län.

Diagram 32. Den mäklade marknads andel, småhus, 2001-2020.



Källa: Värderingsdata, 2020.



Enligt Värderingsdatas undersökningar får fastighetsmäklare även ut ett högre försäljningspris, 12 procent högre, jämfört med en privat försäljning, sett till riket som helhet.

6.

Mäklarsamfundet

”

Mäklarsamfundet arbetar för att utveckla och förbättra mäklartjänsten och för att det ska vara tryggt och enkelt att flytta när man önskar och behöver. Vi driver medlemmarnas intressefrågor och genom kontakter med myndigheter och omvärld, analyser och utredningar, remissvar med mera.

Mäklarsamfundet

Mäklarsamfundet är en bransch- och medlemsorganisation för Sveriges fastighetsmäklare, som samlar runt 9 av 10 av landets mäklare. Organisationen har en lång historia. Redan 1919 togs första initiativet till att bilda det som är dagens Mäklarsamfund och 1984 togs namnet Sveriges Fastighetsmäklares Riksförbund, det vi idag kallar Mäklarsamfundet. En parallell branschorganisation till Mäklarsamfundet bildades 1957 med namnet Sveriges Aktiva Fastighetsmäklare, SAF, senare på 90-talet namnändrat till Fastighetsmäklarförbundet FMF. De senaste åren har Mäklarsamfundet och FMF i flera sammanhang samverkat och agerat gemensamt då organisationerna haft en samsyn i för branschen viktiga frågor som till exempel synpunkter på ny lagstiftning.

Mäklarsamfundet arbetar för att utveckla och förbättra mäklartjänsten och för att det ska vara tryggt och enkelt att flytta när man önskar och behöver. Vi driver medlemmarnas intressefrågor och genom kontakter med myndigheter och omvärld, analyser och utredningar, remissvar med mera.

Vi stödjer också våra medlemmar med andra frågor som till exempel juridisk rådgivning, utbildning, försäkringar, marknadsinformation och mycket annat. På juristavdelningen finns stor erfarenhet och kompetens som ger medlemmarna stöd och hjälp. Vi har kontakt med lärosäten som erbjuder fastighetsmäklarprogrammet och deltar regelbundet i utbildningssammanhang.





Referenser

Fastighetsmäklarinspektionen (FMI)

Fastighetsmarknadens reklamationsnämnd (FRN)

Mäklarsamfundet

Statistiska Centralbyrån (SCB)

Svensk Mäklarstatistik

Värderingsdata

UC Branschrapport Fastighetsmäklare, 2018:2

Universitets- och högskolerådet, UHR

