

När marknaden svänger fort

Om fastighetsmäklarnas arbetssätt i föränderliga tider



Bakgrund

Under senare år har bostadsmarknaden upplevt tvära kast.

Pandemins heta marknad förbyttes i fallande priser och stora tapp i försäljningsvolym. Räntesänkningar och en lågkonjunktur som än så länge blivit mildare än befarat har fått marknaden att ta fart igen. Under 2024 har prisutvecklingen varierat från månad till månad och mellan marknader, medan de totala försäljningsvolymerna under hösten nått rekordnivåer.

Att dessa tvära kast har påverkat fastighetsmäklarnas arbetssätt är självklart. Här ger Mäklarsamfundet en bild av hur.

Metod

Insiktsrapporten baseras på officiell statistik och data, från bland annat Konjunkturinstitutet, SCB, Svensk Mäklarstatistik och Hemnet. Därutöver har en enkätundersökning bland Mäklarsamfundets medlemmar genomförts. Enkäten skickades ut den 12 november och avslutades den 27 november. 890 fastighetsmäklare besvarade enkäten vilket ger en svarsfrekvens på 14,6 procent.



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 transaktionsvolymerna 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.

Diagram 1. Antal sålda bostäder under åren 2018 - 2023
Källa: SCB

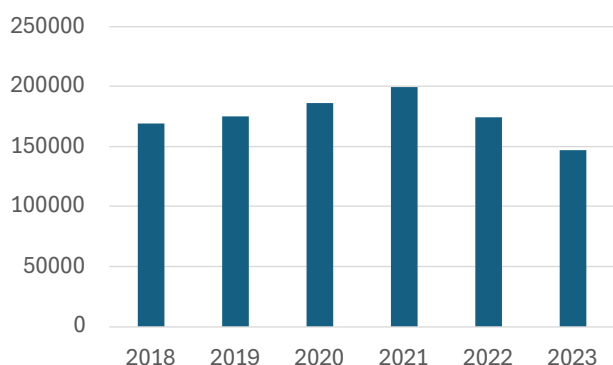


Diagram 2. Geografisk fördelning av bostadsrättsförsäljningar 2023
Källa: SCB



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.

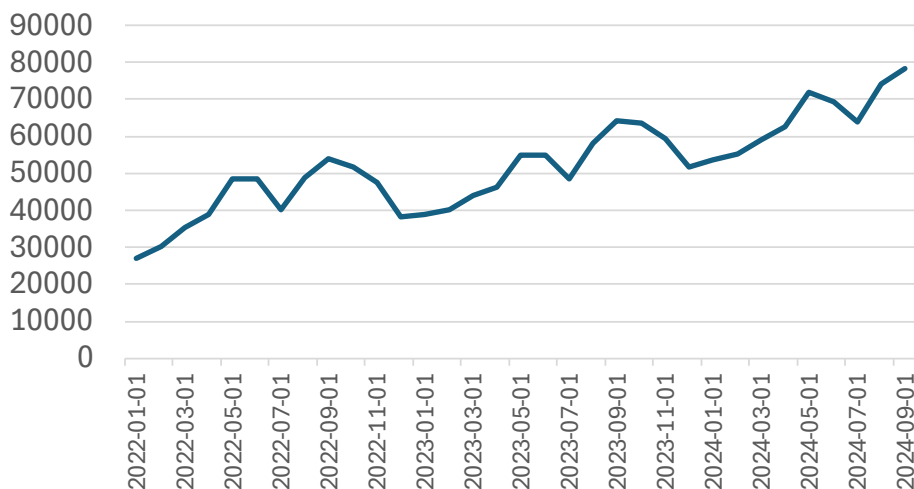
Utbudsökningar

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.

45%

Det totala utbudet på Hemnet var 45 procent högre i september i år jämfört med samma månad 2022.

Diagram 3. 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 för en bostadsrätt i riket 2024 37 dagar. 2022 var den 21 dagar och 2020 endast 18 dagar. Mediansäljtiden för en villa 2024 var 39 dagar, två veckor mer än 2022.

Tabell 1. Säljtid (antal dagar) efter år och bostadstyp. Median. Källa: Svensk Mäklarstatistik

| 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 |



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.

Hur 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.

Ökad arbetsbörda och nya arbetssätt

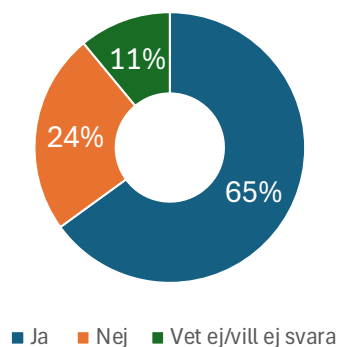
Fastighetsmäklare arbetar allt mer. De senaste tre åren har arbetsbördan som fastighetsmäklare ökat något. Det uppger 34 procent av Mäklarsamfundets medlemmar. **28 procent uppger att arbetsbördan ökat kraftigt.** Bakgrunden är ny lagstiftning och krav, bland annat i frågor som rör åtgärder mot penningtvätt och obligatoriska uppgifter i objektsbeskrivningen, som inneburit en ökad administrativ börda i varje affär. 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 4. "Har du ändrat ditt arbetssätt som följd av de senaste årens generellt sett trögare marknad?"

Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning, nov 2024.

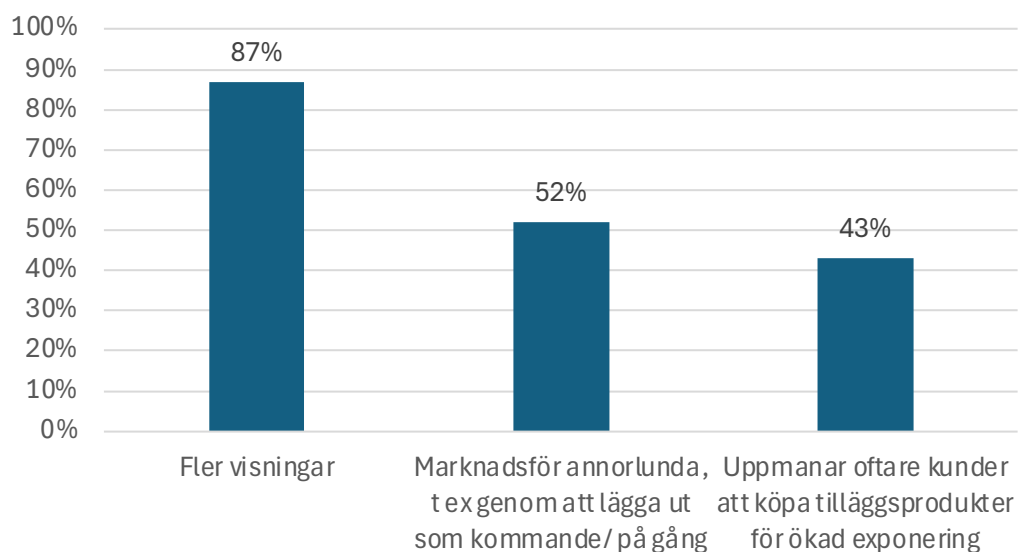


Det krävs ännu mer hårt arbete, kreativa angreppssätt och förhandlingar för att få affärerna att gå i lås. Hela 65 procent av fastighetsmäklarna uppger att de ändrat sitt arbetssätt som följd av de senaste årens generellt sett trögare marknad.

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 tilläggsprodukter för ökad exponering av bostaden. Fastighetsmäklaren förmedlar dessa till säljaren, och mäklar företaget som Hemnet har avtal med får en så kallad administrationsersättning för sålda tilläggsprodukter. 43 procent av de svarande mäklarna uppger att de oftare uppmanar säljare att köpa tilläggsprodukter för att öka exponeringen av bostaden.

Diagram 5. Hur marknadsföringen av objekten förändrats.
Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning, nov 2024.



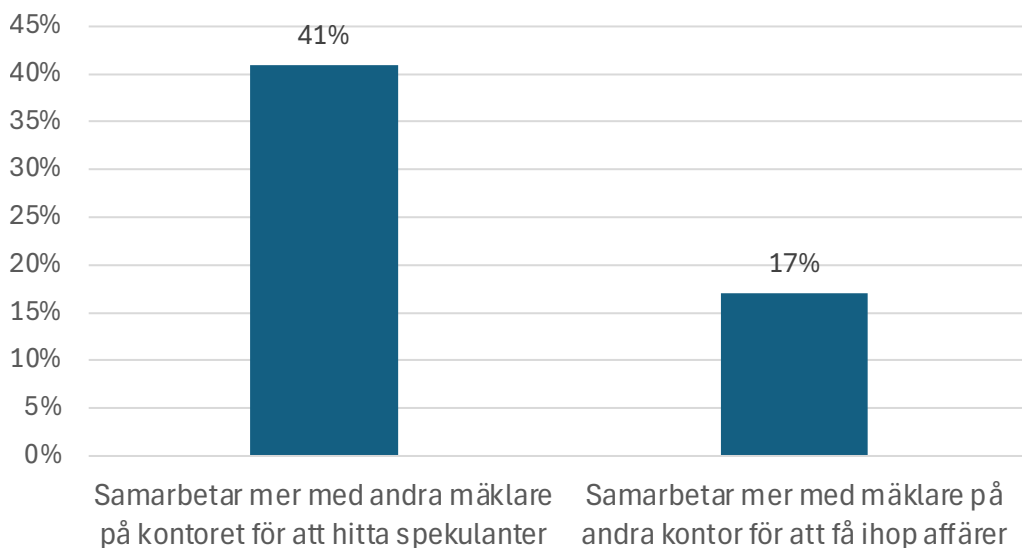
Ytterligare en viktig aspekt av marknadsföringen av objekten är så klart visningen. Visningen är avgörande, inte bara för marknadsföringen utan också för en köparens möjlighet att fullgöra sin undersökningsplikt. Det är tydligt att marknadsläget kräver ett större fönster ut mot spekulanterna. Nästan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



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.

Diagram 6. Samarbeten med andra mäklare.

Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning, nov 2024.



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.

Arbetets organisering

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.

Ökande transaktionskostnader

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 det samma 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.

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.

Svävarklausulerna ökar

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 hängslan. 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 fullbordande. 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.



Sammanfattande kommentar

Att fastighetsmäklarnas arbetssituation har förändrats och på flera sätt blivit tuffare, framgår med all önskvärd tydlighet av den presenterade statistiken och medlemsenkäten. De vittnar både om större arbetsbörda och ökande kringkostnader som äter på marginalerna.

Dessutom gör de längre säljtiderna att det tar längre tid att få betalt. I mer utmanande marknadslägen krävs större skicklighet. Samtidigt syns det hårda arbetet bakom mäklariet mer. Det borde innebära att fastighetsmäklarna kan ta bättre betalt för sina tjänster. Nästan en femtedel av de svarande uppger tvärtom att de ibland tvingas pruta på sitt arvode för att få ihop affärer. Det är inte hållbart. I en internationell jämförelse är den svenska fastighetsmäklartjänsten komplex, mycket omfattande och redan betydligt billigare än i många andra länder. Risken är också att en allt mer pressad arbetssituation för fastighetsmäklarna påverkar kunderna.

Ett exempel är behovet av att arbeta med fler objekt samtidigt. En skicklig mäklare hanterar naturligtvis flera affärer samtidigt utan att kvaliteten i tjänsten påverkas, men någonstans finns också en gräns där flertalet parallella affärer samtidigt minskar möjligheten till den tid och engagemang som varje affär kräver. Även här gynnas så väl uppdragsgivare som fastighetsmäklare av att arbeta med färre objekt samtidigt till ett högre arvode.



Samtidigt syns det hårda arbetet bakom mäklariet mer. Det borde innebära att fastighetsmäklarna kan ta bättre betalt för sina tjänster. Nästan en femtedel av de svarande uppger tvärtom att de ibland tvingas pruta på sitt arvode för att få ihop affärer. Det är inte hållbart.

Mer från Mäklarsamfundet

Är du intresserad av att lära dig mer om bostadsmarknaden?

Då rekommenderar vi våra andra rapporter som du kan ta del av på www.maklarsamfundet.se

Elektroniska signaturer

Bostadsaffärens sista digitala pusselbit

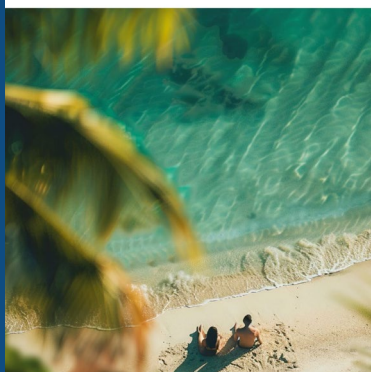


Elektroniska signaturer

Mäklarsamfundet kartlägger utmaningar och möjligheter med att möjliggöra för undertecknande av köpehandlingar med elektronisk signatur i bostadsaffären.

Den barnfria generationen

Minskat barnafödande och bostadsmarknaden i våra storstäder



Den barnfria generationen

Här beskrivs utvecklingen av fruktsamheten i Sverige och vad det kan få för konsekvenser för befolkningsutvecklingen samt bostadsbehov och bostadsdrömmar

Om borgen brister

Är hemförsäkringen redo för framtidens klimat?



Om borgen brister

I den här rapporten ger Mäklarsamfundet perspektiv på hur klimatrisker och naturskador kan påverka försäkringar, bostadspriser och boendepreferenser.