

Fastighetsmäklarbranschen

Mäklarsamfundets branschrapport 2025



Innehållsförteckning

Inledning	3
Sammanfattning	4
Metod	5
Den svenska fastighetsmäklaren – yrket, rollen & utvecklingen	7
Vägen till fastighetsmäklaryrket	8
Antal mäklare	8
In- och utflödet under året	9
Vem är den svenska mäklaren?	11
Majoriteten har lång erfarenhet	12
Utbildningsbakgrund	12
Företagen, branschen & villkoren	14
Från fristående företag till kedjeföretag	14
Branschens omsättning	15
Antal anställda	15
Stor andel företagare	16
Fler män än kvinnor är företagare	16
Ersättningmodeller	17
Nya i yrket har i högre grad provision	17
Inkomstnivåer	18
Skillnader mellan könen	19
Inkomstskillnader efter erfarenhet	20
Inkomstvolatilitet och förutsägbarhet	20
Trygghetssystem	21
Affärsvolym, arbetstid och arbetsmiljö	23
Antal affärer per år	23
Arbetstid och arbetsmönster	24
Stress och balans	25
Kunders förväntningar och beteenden	26
Kvalitet i mäklartjänsten	28
KAI-index (Kvalitet, Arvode, Intensitet)	29
Tidsåtgång per objekttyp	29
Minimiarvode för professionell kvalitet	30
Kvalitetsrisker vid låga arvoden	31
Tillsyn, anmälningar & påföljder	34
Anmälningar inte samma sak som konstaterade brister	35
Vad anmälningarna handlar om	35
Anmälningar mot företag – få till antalet och ofta administrativa	36
Påföljder – få och i huvudsak milda	37
FRN & konsumenttvister	37
Från individ till struktur: avslutande kommentarer	38
Om Mäklarsamfundet	39
Bilaga 1: Metod (KAI-index)	41

Inledning

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 fastighetsmäklarna upplever sin arbetssituation. Vi undersöker arbetstider, stressnivåer och möjligheter till återhämtning. Vi tittar på affärsvolymer, ersättningsmodellerna och inkomstnivåerna. Nytt för i år är fokus på kvalitetsfrågan. En kvalitativ mäklartjänst, som skapar maximalt värde åt säljare, tar tillvara på köparens intressen och i alla delar hanterar ett allt tyngre regelverk och en stor administrativ börda, det kräver ett arvode som motsvarar arbetsinsatsen. Om det inte finns förutsättningar för fastighetsmäklare att leverera en kvalitativ tjänst, är det en risk för konsumentskyddet som måste tas på allvar. Därför har vi konstruerat ett kvalitetsindex, som kan följa utvecklingen över tid på de områden där kvaliteten kan påverkas och behöver värnas.

Introduktionen av vårt kvalitetsindex är ett första steg för att initiera en mer djuplodande branshdiskussion om hur kvaliteten i mäklartjänsten kan värnas och utvecklas.

Förutom att kasta ljus på fastighetsmäklarnas arbetssituation återrapporteras också de återkommande datapunkterna om branschens demografi, in- och utflödet av mäklare med mera.

Oskar Öholm

Vd Mäklarsamfundet, december 2025

”Mäklarsamfundet samlar nio av tio av Sveriges fastighetsmäklare. Som yrkeskårens och branschens röst vill vi möta det intresse och den nyfikenhet som fastighetsmäklarbranschen väcker.”



Sammanfattning

32,6 år*

* Snittåldern för nyregistrerade mäklare var mellan november 2024 – 2025 32,6 år, medan snittåldern för avregistrerade mellan 1/1 – 31/12 2025 var 41 år.

66 mäklare*

* Under 2025 registrerades 555 mäklare, medan 621 avregistrerades, vilket innebär ett utflöde på 66 mäklare.

7 465*

* Per den sista december 2025 var 7 465 fastighetsmäklare registrerade hos FMI, varav 7075 med fullständig registrering.

55%*

* 55% av mäklarna upplever hög eller mycket hög stress, medan endast 10 % uppger låg stressnivå.

29%*

* 29% arbetar 50 timmar eller mer per vecka, och över hälften arbetar kvällar och helger minst 3–4 gånger per vecka.

64%*

* 64% har provisionsbaserad ersättning, särskilt vanligt bland nya i yrket där andelen är nära 90%.

37%*

* 37% upplever låg eller mycket låg förutsägbarhet i inkomsten, medan 31 % upplever hög förutsägbarhet.

0,1%*

* Trots hög regelbörda och arbetsintensitet leder mindre än 0,6% av alla bostadsaffärer till anmälan, och färre än 0,1% till disciplinär påföljd.



KAI-index visar högst kvalitetspress för mindre bostadsrätter och småhus, där kombinationen av hög tidsåtgång och arvodespress är som starkast.

Metod

Mäklarsamfundets årliga branschrapport bygger på enkätsvar från medlemmar samt från officiell statistik från Fastighetsmäklarinspektionen (FMI) samt ekonomiska nyckeltal från UC:s branschbevakningar. Enkätundersökningen skickades ut till ledamöter i Mäklarsamfundet (reg. fastighetsmäklare) den 17/11. Enkätundersökningen stängdes den 14 december. Totalt skickades enkäten till 6 068 medlemmar, och besvarades av 1 089 medlemmar, vilket ger en svarsfrekvens om 17,9 procent.

I rapporten introduceras ett antal index för att kunna förstå och följa centrala kvalitetsaspekter av mäklartjänsten över tid. Det handlar om kvalitet, arvode och arbetsintensitet, som dessutom vägs samman till ett samlat index. För mer information om metod och beräkningsgrund, se metodbilagan.



01

Den svenska fastighetsmäklaren

– yrket, rollen & utvecklingen

En fastighetsmäklare har som yrke att förmedla fastigheter och bostäder. Utbildningskraven är höga 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 står 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 att erhålla registrering som 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.

”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. Opartiskheten 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.

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, Malmö Universitet, Karlstads universitet, Kungl. Tekniska högskolan, Luleå tekniska universitet och Malmö Universitet. Det finns även så kallade uppdragsutbildningar.

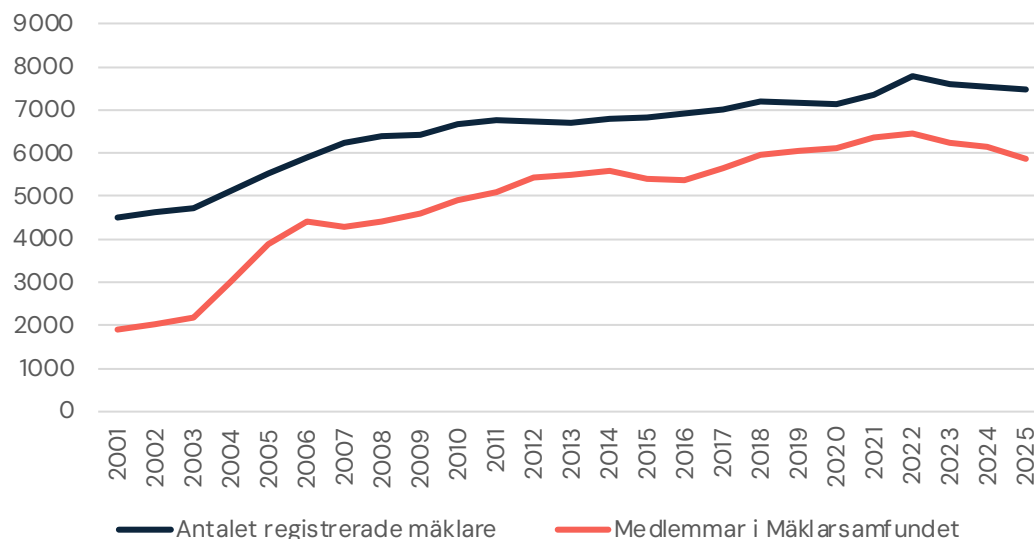
Den teoretiska delen i utbildningen till fastighetsmäklare ska framöver omfatta minst 180 högskolepoäng fördelade på kunskapsområdena fastighetsförmedling, civilrätt, fastighetsrätt, skatterätt, ekonomi, byggnadsteknik samt fastighetsvärdering. De nya utbildningskraven innebär också en obligatorisk praktikperiod på totalt sex månader där tre månader kan genomföras under den teoretiska utbildningen och tre månader kan genomföras efter de teoretiska kraven är uppfyllda.

Antal mäklare

In- och utflödet ur branschen

Sett över tid har antalet mäklare ökat kraftigt. Sedan 2001 har ökningen varit knappt 70 procent.

Diagram 1. Antal mäklare och antal medlemmar i Mäklarsamfundet 2001–2025.



Källa: FMI, Mäklarsamfundet.¹

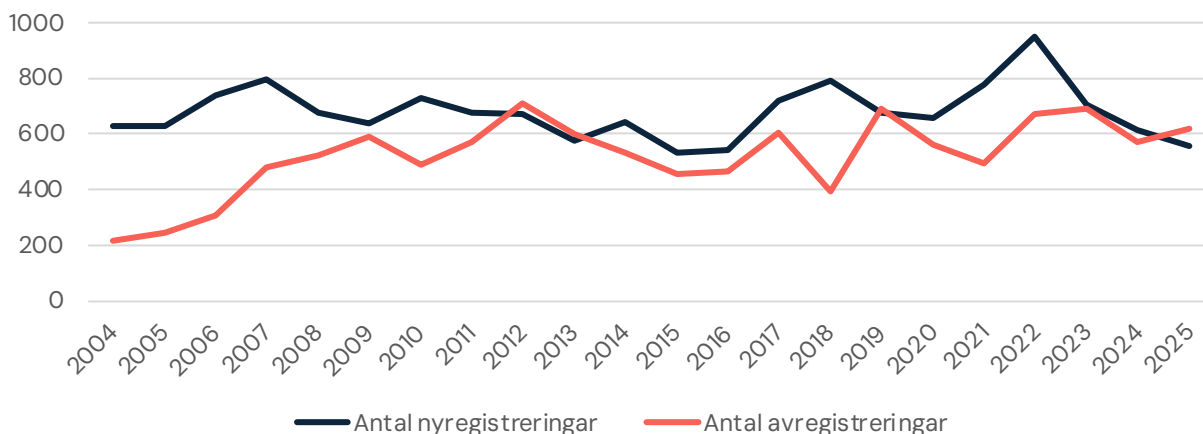
Per den sista december 2025 fanns det 7 465 registrerade fastighetsmäklare, varav 7 075 med fullständig registrering. Antalet medlemmar i Mäklarsamfundet (ledamöter) var 5 867 stycken i januari 2025. Idag samlar Mäklarsamfundet cirka 87 procent av alla landets fastighetsmäklare.

¹ Antalet registrerade mäklare hos FMI per den 31/12 2025. Antalet medlemmar (ledamöter) i Mäklarsamfundet per den 26/1 2026.

In- och utflödet under året

Mellan den första januari till den sista december 2025 registrerades 555 fastighetsmäklare. Under samma period avregistrerades 621 fastighetsmäklare, vilket innebär nettoutflöde på 66 mäklare under perioden.

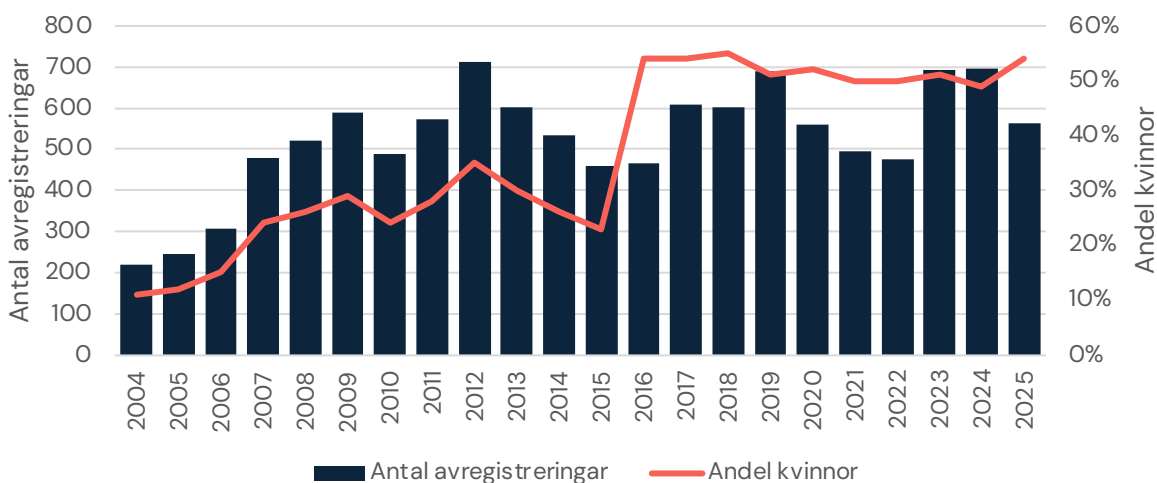
Diagram 2. Antal ny- och avregistreringar 2004 - 2025.



Källa: FMI.

Det syns skillnader mellan könen i både ny- och avregistreringar. Något fler kvinnor än män registrerades. Det var också fler kvinnor än män som avregistrerades.

Diagram 3. Antal avregistrerade. Andel kvinnor (%).



Källa: FMI.

Undersöks åldersfördelningen på de som ny- och avregistrerades mellan perioden 1/1 2025 - 31/12 2025 framträder ett tydligt mönster. Snittåldern för de som registrerades under perioden var 32,6 år, vilket innebär att de som kommer in i branschen är relativt unga och sannolikt befinner sig i början av karriären, eller har bytt bana relativt tidigt i arbetslivet.

Snittåldern för de mäklare som avregistrerades under perioden var 41 år. De som lämnar yrket är alltså i genomsnitt betydligt äldre än de som kommer in, men inte i närheten av pensionsålder. Det antyder att utflödet inte drivs av pensionsavgångar utan av individer som av olika skäl byter karriär. Om trenden fortsätter framåt innebär det att branschen föryngras vid utflöde.

02

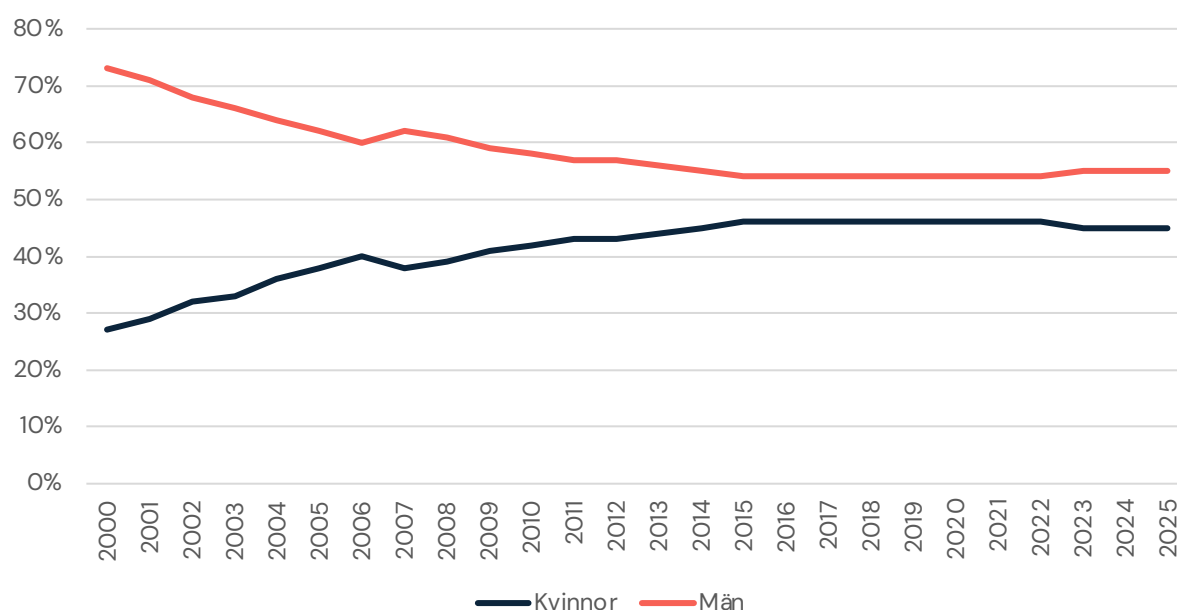
Vem är den svenska mäklaren?

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. Runt 70 procent av fastighetsmäklarna är idag under 50 år. 31 procent av alla fastighetsmäklare är i åldern 30 till 39 år. Det finns inte någon reglerad pensionsålder för fastighetsmäklare. Många trivs med sitt yrke och fortsätter arbeta i hög ålder. I slutet av november 2025 fanns det 174 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 över 80 procent män.

”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. Runt 70 procent av fastighetsmäklarna är idag under 50 år.”

Som framgår av diagrammet nedan minskade antalet män medan antalet kvinnor i branschen ökade tydligt under den första delen av 2000-talet. Sedan en längre tid tillbaka har könsfördelningen i branschen nått en relativt stabil platå. I dagsläget är andelen män något högre än andelen kvinnor.

Diagram 4. Könsfördelning. Utveckling 2000 – 2025. Procent.



Källa: FMI.²

² Per den sista december 2025.

Majoriteten har lång erfarenhet

Det är generellt sett en erfaren yrkeskår. Av Mäklarsamfundets medlemmar uppger 64 procent att de arbetat i yrket mer än 10 år. 22 procent av de svarande i årets medlemsundersökning har mellan 4–10 års erfarenhet. De som är relativt nya i yrket och arbetat mellan 0–3 år utgör 14 procent. 49 procent i den här gruppen är mellan 21–30 år.

Tabell 1. Antal år som fastighetsmäklare. Procent.

Antal år som mäklare	Total andel mäklare	Varav	
		Kvinnor	Män
10+	64%	58%	69%
4–10	22%	26%	19%
0–3	14%	16%	12%

Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2025.

Utbildningsbakgrund

I Mäklarsamfundets medlemsundersökning som genomfördes i november och december 2025 uppger 36 procent av mäklarna att de har gått en tvåårig utbildning på högskola eller universitet. 30 procent av mäklarna svarar att de har en treårig utbildning från högskola eller universitet, en andel som vuxit under de senaste åren. 17 procent svarar att de har gått på någon av uppdragsutbildningarna. Drygt 16,5 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.

”I Mäklarsamfundets medlemsundersökning som genomfördes i november och december 2025 uppger 36 procent av mäklarna att de har gått en tvåårig utbildning på högskola eller universitet. 30 procent av mäklarna svarar att de har en treårig utbildning från högskola eller universitet.”

03

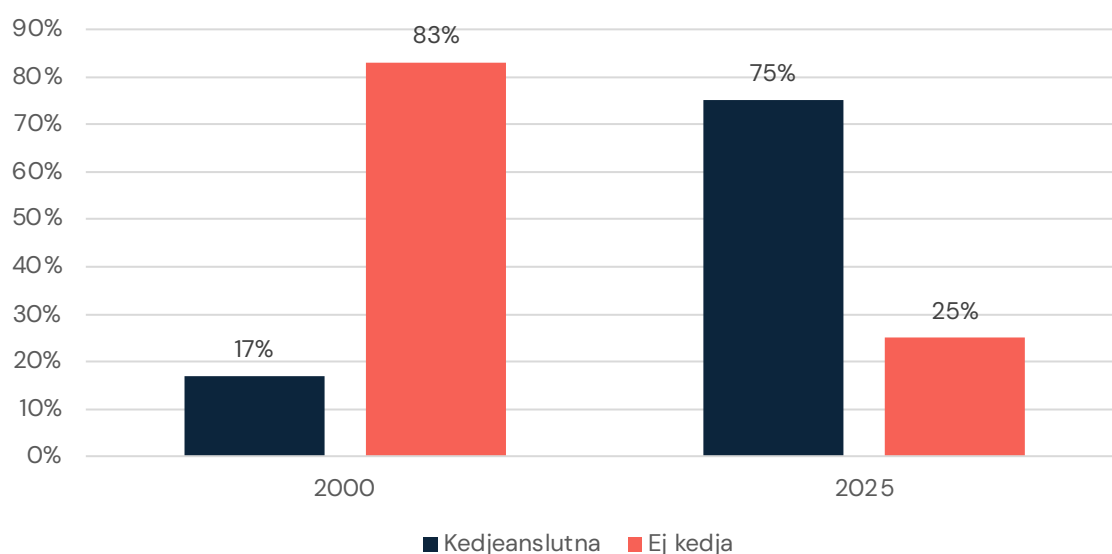
Företagen, branschen & villkoren

Den sista december 2025 fanns det 2 323 registrerade mäklarfirmor hos FMI. Branschen kännetecknas av att det finns olika företagsformer med mindre (enmansföretag) och större fristående mäklarfirmor, samt kedjor med olika franchisekoncept.

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 2025 var 75 procent av Mäklarsamfundets medlemmar kedjeanslutna och 25 procent av medlemmarna arbetade i fristående företag. Andelen fastighetsmäklare som arbetar i fristående företag har minskat trendmässigt under flera år. Jämfört med vid millennieskiftet är förhållandet mellan kedjeanslutna och fristående mäklare närmast inverterat. År 2000 var andelen fristående mäklare 83 procent och kedjeanslutna 17 procent.

Diagram 5. Kedjeanslutna 2000 och 2025 (procent av medlemmar).



Källa: Mäklarsamfundet december 2025.

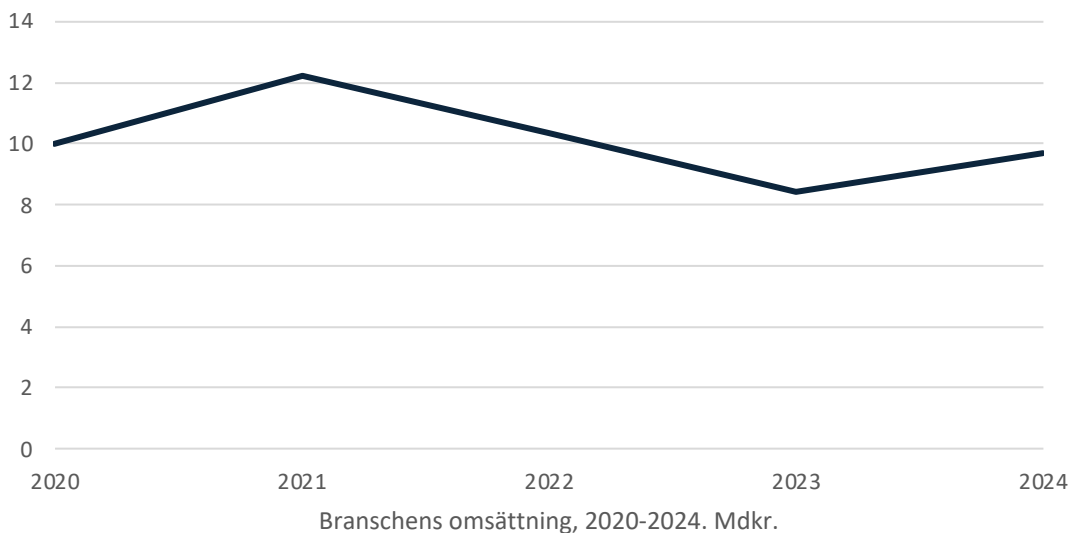
”Jämfört med vid millennieskiftet är förhållandet mellan kedjeanslutna och fristående mäklare närmast inverterat. År 2000 var andelen fristående mäklare 83 procent och kedjeanslutna 17 procent.”

Branschens omsättning

Den samlade rörelseintäkten för branschen under 2024 uppgick till ca 9,7 miljarder kronor (9 723 975 tkr). Det är en ökning med cirka 15,4 % jämfört med 2023. Uppgifterna kommer från UC, och bör ses mer som en indikation än en exakt siffra. Anledningen är att det kan förekomma företag i UC:s statistik som inte bedriver bostadsmäkleri på den privata marknaden. UC:s uppgifter är inte heller kompletta, och det kan därmed inte förutsättas att verksamheter som ingår i franchisestrukturer fångas upp till fullo av statistiken.

Utgår man från de uppgifter som UC presenterar kan ändå konstateras att drygt 40 procent av företagen omsätter under en miljon kronor, medan knappt 30 procent omsätter 1–5 miljoner kronor. Endast 0.6 procent av de företag som finns i UC:s statistik omsätter över 50 miljoner kronor.

Diagram 6. Summa rörelseintäkter 2020–2025. Mdkr.



Källa: UC Branschfakta Fastigheter – Mäklari november 2025.

Antal anställda

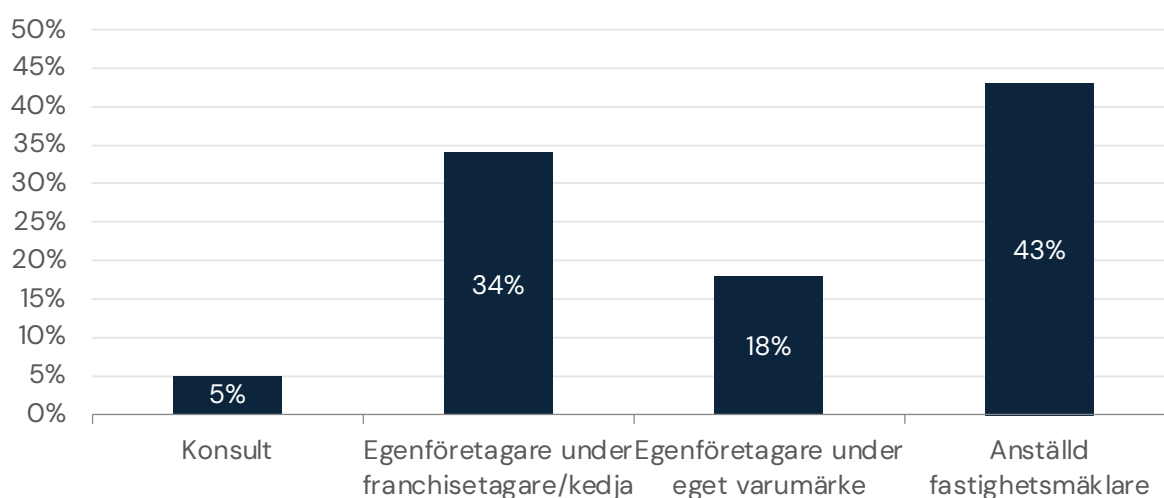
De flesta fastighetsmäklarföretag är små. Snittföretaget har enligt UC:s statistik cirka 3,9 anställda, men medianen är 2 anställda.

”Drygt 40 procent av företagen omsätter under en miljon kronor, medan knappt 30 procent omsätter 1–5 miljoner kronor. Endast 0.6 procent av de företag som finns i UC:s statistik omsätter över 50 miljoner kronor.”

Stor andel företagare

I jämförelse med många andra branscher är en stor andel fastighetsmäklare företagare. I medlemsundersökningen som ligger till grund för den här rapporten uppgav 52 procent att de var företagare, under annans eller eget varumärke. 34 procent av dessa var företagare verksamma under annans varumärke, till exempel franchise, och 18 procent uppgav att de var 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 7. Fördelning mellan anställda, företagare och konsulter i branschen.



Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2025.³

Fler män än kvinnor är företagare

Det finns skillnader mellan män och kvinnor i branschen vad gäller anställning och företagande. 58 procent av männen är egenföretagare under eget eller annans varumärke. Motsvarande andel för kvinnorna är 46 procent. Det är svårt att fastställa orsakssambanden i 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 stark korrelation mellan antal år i yrket och andelen företagare.

Av de som varit i yrket i tio år eller mer är hela 64 procent företagare under eget eller annans varumärke. Motsvarande andel för de som varit verksamma i 4–10 år är 42 procent. Av de som arbetat som fastighetsmäklare i som mest tre år är 16 procent företagare under eget eller annans varumärke.

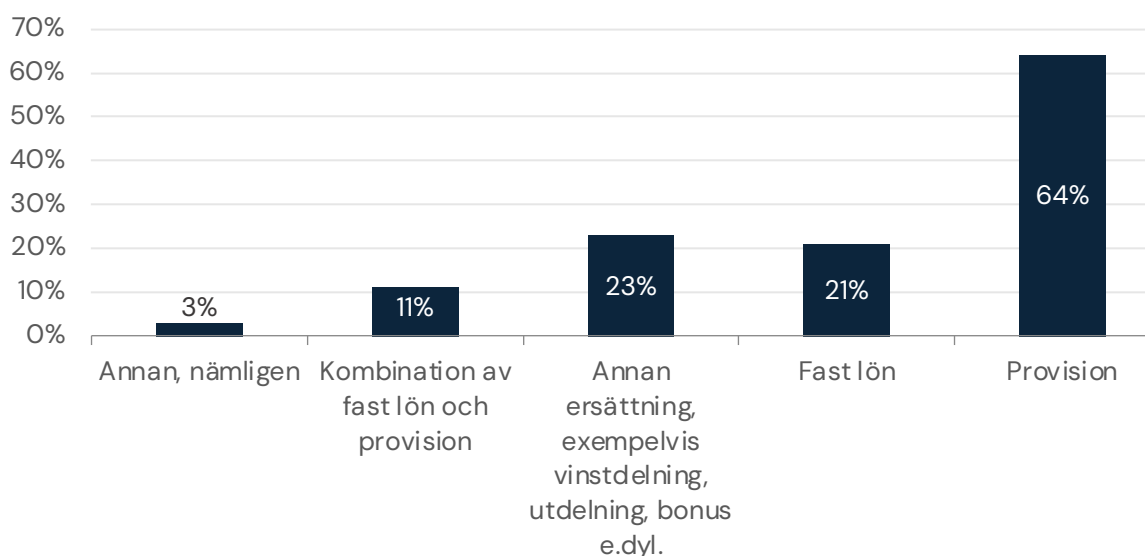
³ Frågan ställdes som flervalsfråga, varför resultaten summerar till mer än 100%.

Ersättningsmodeller

64 procent av Mäklarsamfundets medlemmar har lön efter prestation, det vill säga provisionsbaserad lön. 23 procent uppger samtidigt att de också har annan ersättning, till exempel vinstdelning, utdelning eller bonus.

22 procent uppger att de har fast lön, och 11 procent har en kombination av fast lön och provision.

Diagram 8. Huvudsaklig ersättningsmodell. Procent.



Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2025.

Nya i yrket har i högre grad provision

Erfarenhet och löneform följer varandra, vilket innebär att ju kortare tid en fastighetsmäklare varit verksam desto högre grad av provisionslön. Bland de som har varit i yrket i högst tre år uppger 88 procent att de har provisionsbaserad lön och fem procent att de även har tillgång till vinstdelning, bonus eller utdelning. Det är en betydligt högre andel nya i yrket som har provisionsbaserad inkomst. Av de som har varit verksamma i mellan 11–20 år har 52 procent provisionsbaserad lön, 35 procent har även tillgång till vinstdelning, bonus eller utdelning och 31 procent uppger att de har fast lön.

Tabell 2. År i yrket och fördelning av ersättningsmodeller.

Ersättningsmodell	0–3 år	4–10 år	10+ år
Provision	88%	71%	52%
Fast lön	3%	18%	26%
Vinstdelning/utdelning/bonus	5%	16%	19%
Kombination av fast lön och provision	13%	11%	17%
Annat	2%	2%	2%

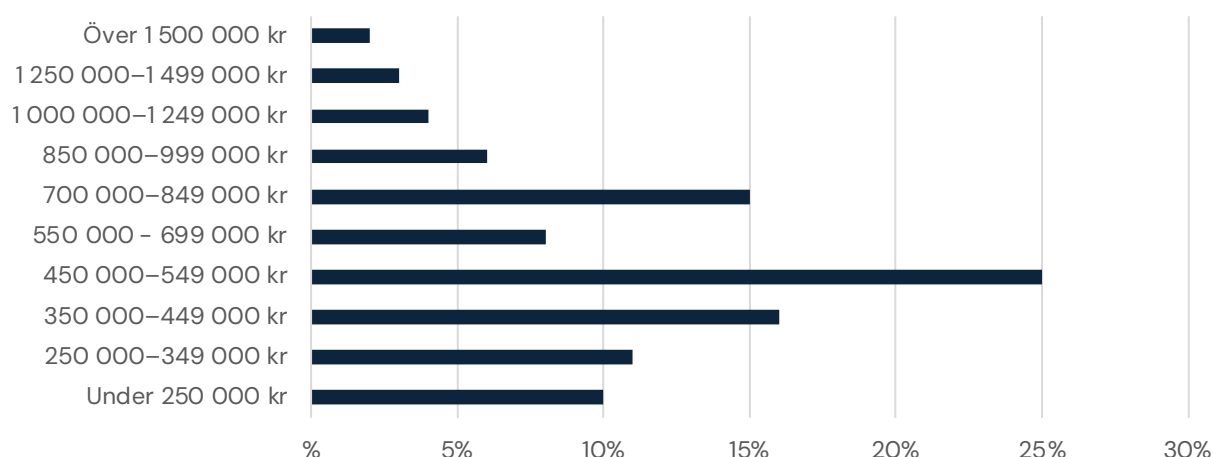
Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2025.

Inkomstnivåer

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. Knappt 40 procent av medlemmarna tjänar upp till 450 000 kronor om året, 48 procent ligger i intervallet 450 000 – 849 000 kronor om året, där en fjärdedel i den gruppen tjänar upp till 549 000 kr. Runt 12 procent har årsinkomster kring eller över en miljon kronor. Inkomststrukturen i branschen liknar en pyramid, med en ganska stor grupp med måttlig inkomst, en mellangrupp med goda inkomster och en mindre, men tydlig topp med mycket höga inkomster.

Diagram 9. Årsinkomster i olika intervall. Procent.



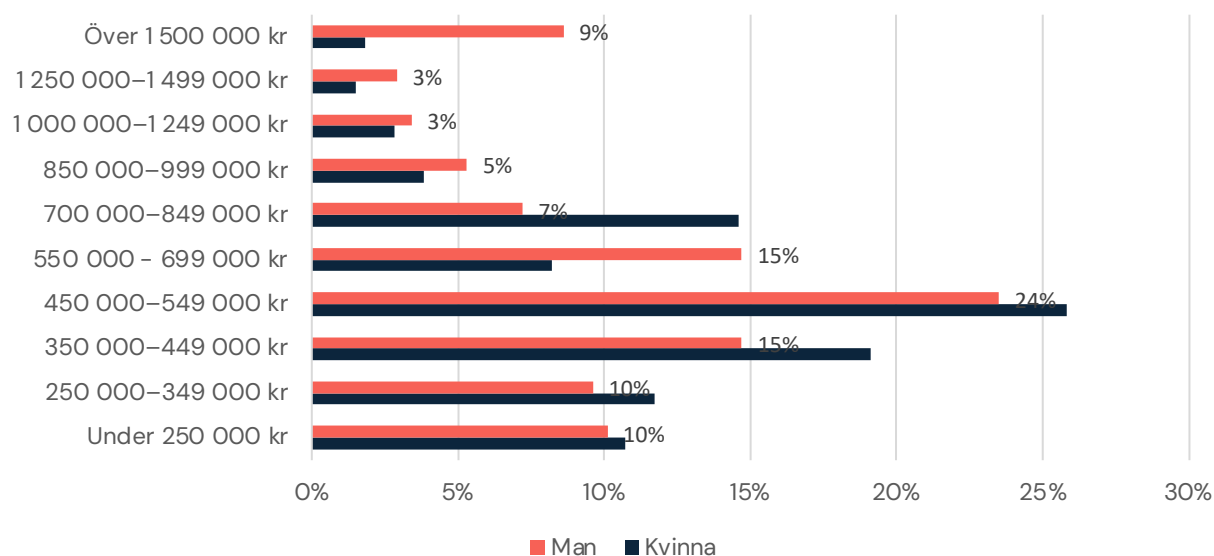
Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2025.



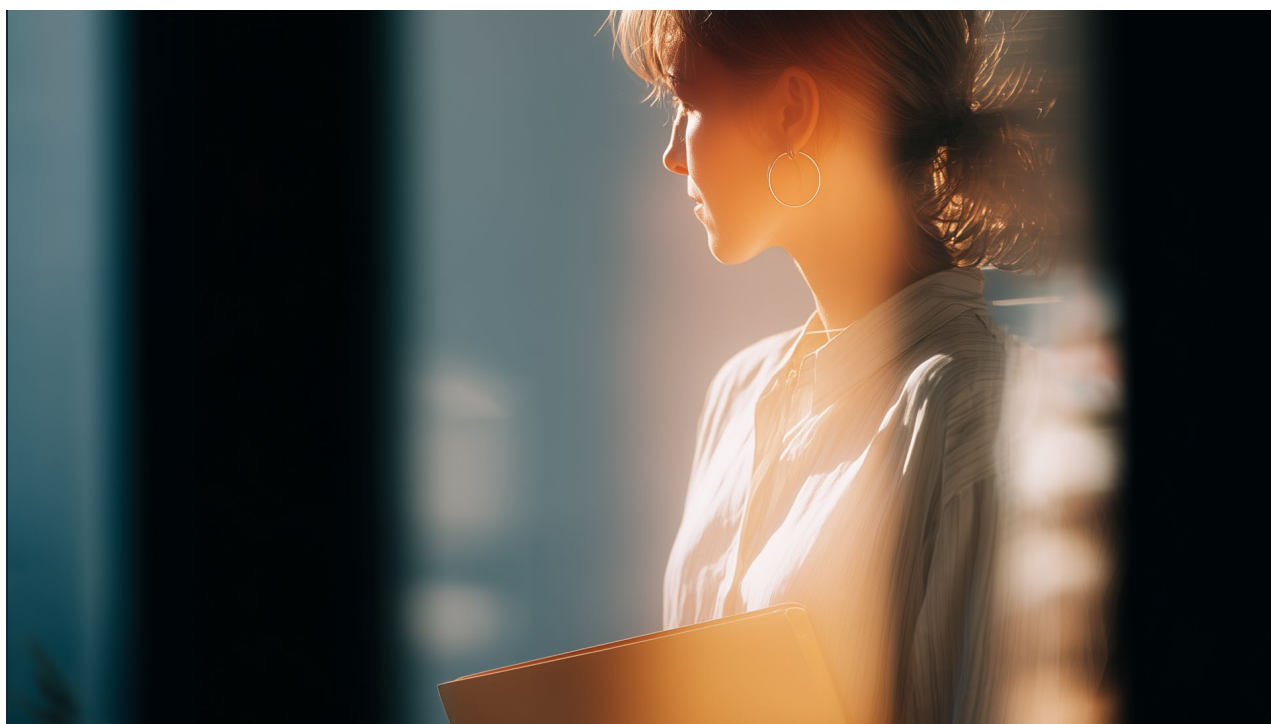
Skillnader mellan könen

Det finns inkomstskillnader mellan könen. Bland männen tjänar 39 procent mellan 350 000 – 549 000 kr per år. Motsvarande andel bland kvinnorna är 45 procent. Män ligger i högre utsträckning än kvinnor i de högre inkomstspannen. 18 procent av männen uppger att de tjänar mellan 850 000 – 1 500 000 kronor om året, att jämföra med 10 procent av kvinnorna. En något större andel kvinnor än män ligger i det lägre inkomstspannet 250 000 – 349 000 kronor. 12 procent av kvinnorna och 9 procent av männen.

Diagram 10. Årinkomster i olika intervall, kön. Procent.



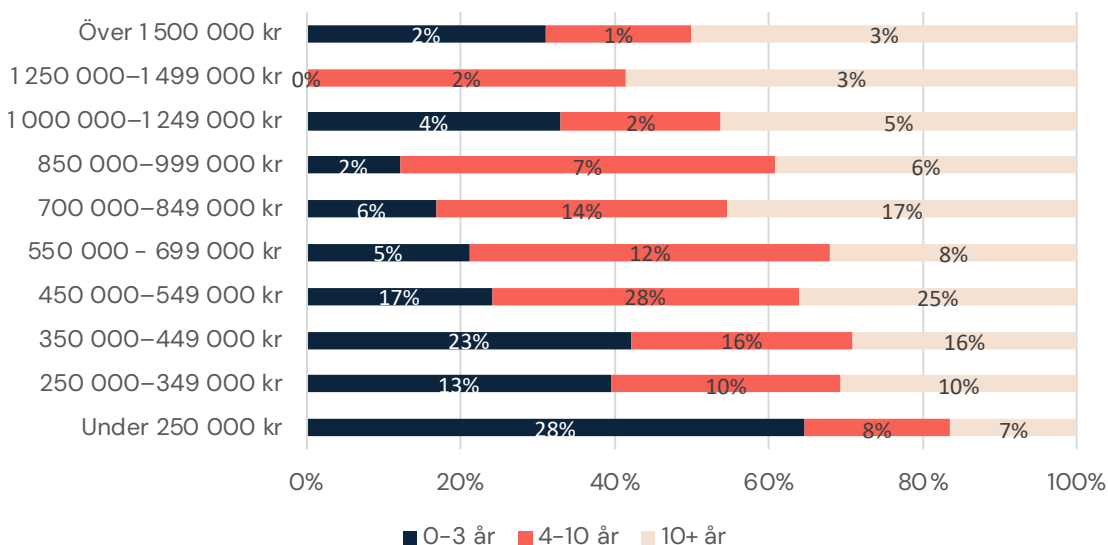
Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2025.



Inkomstskillnader efter erfarenhet

Inkomstspredningen mellan de som är nya i yrket och de som är mer etablerade är relativt stor. 17 procent av de som varit verksamma mer än 10 år tjänar mellan 700 000 – 849 000 kr om året. 3 procent i den här gruppen tjänar över 1 500 000 kr om året. Omvänt är låga inkomster vanligast bland dem som varit verksamma upp till tre år. I den gruppen är det 28 procent som uppger att de tjänar under 250 000 kronor om året.

Diagram 11. Antal år i yrket och inkomst. Procent.

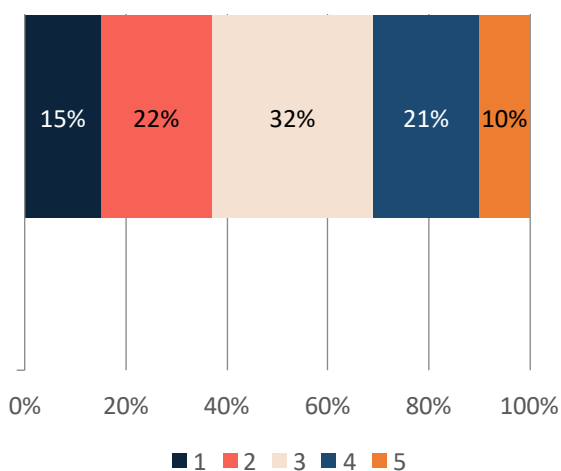


Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2025.

Inkomstvolatilitet och förutsägbarhet

I en bransch som domineras av provisionslön kan man anta att det råder en relativt hög grad av oförutsägbarhet vad gäller den egna inkomsten över året. 37 procent menar att förutsägbarheten är låg eller mycket låg. 31 procent upplever tvärtom att förutsägbarheten är hög eller mycket hög. Generellt upplever egenföretagare i branschen en något högre grad av förutsägbarhet i inkomsterna än anställda, vilket sannolikt är unikt för fastighetsmäklarbranschen. 38 procent av företagarna uppger en hög eller mycket hög grad av förutsägbarhet i inkomster, vilket kan jämföras med 32 procent av de anställda.

Diagram 12. Upplevd förutsägbarhet i inkomster över året. (1 = mycket låg förutsägbarhet, 5 = mycket hög.)



Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2025.

Trygghetssystem

Över hälften av de svarande uppger att de har tjänstepension. En dryg femtedel (21%) av de som varit verksamma i 4-10 år uppger att de varken har tjänstepension eller andra trygghetslösningar. Den generella tendensen är att trygghetslösningar av olika slag blir vanligare ju längre man varit verksam.



21%

Av de som varit verksamma i 4-10 år uppger att de varken har tjänstepension eller andra trygghetslösningar.

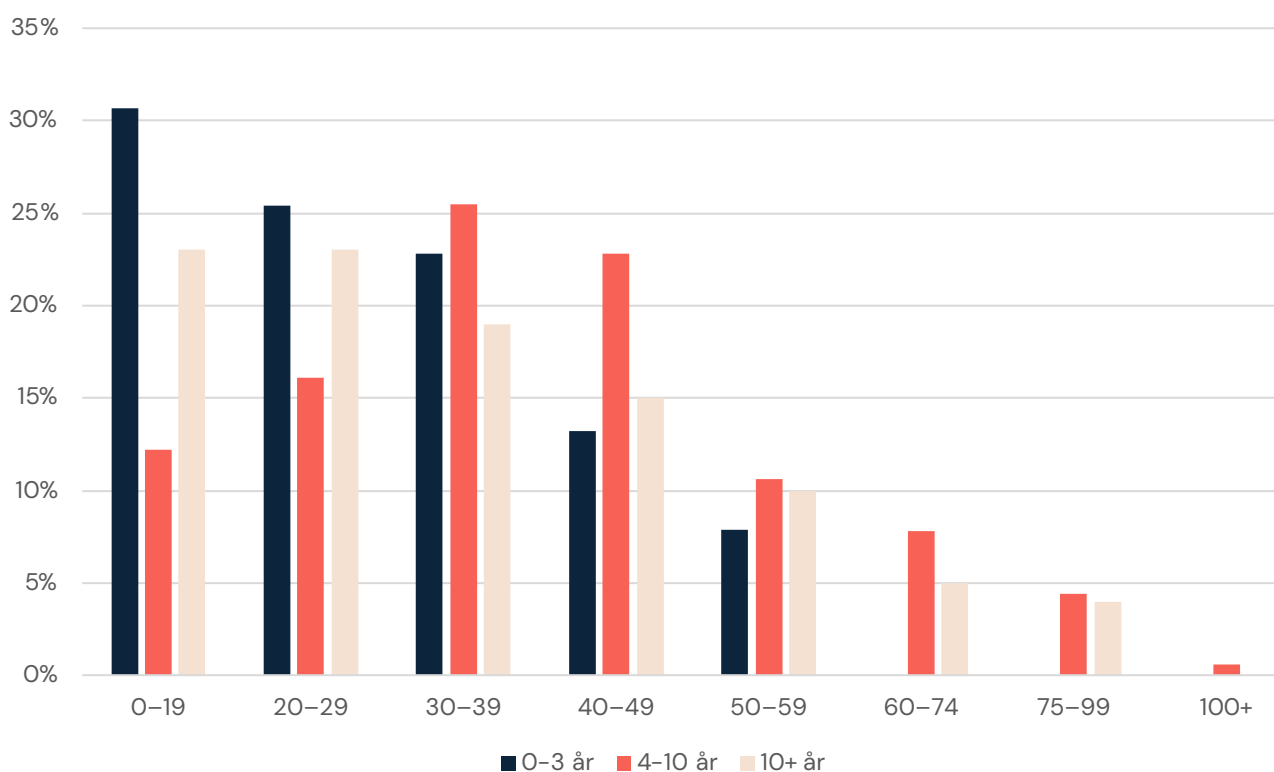
04

Affärsvolymer, arbetstid och arbetsmiljö

Antal affärer per år

Nästan hälften (48%) av mäklarna uppger att de gör någonstans mellan 30-59 bostadsaffärer på ett år. En nästan lika stor andel (44%) uppger att de gör mellan 0-29 affärer ett genomsnittligt år. Bara en liten andel av alla mäklare gör fler än 59 affärer per år. Erfarenhet och verksamhetstid påverkar omsättningsvolymen. Segmenterar man på uppskattat antal affärer ett genomsnittligt år och tid i yrket framgår att de som varit verksamma mellan 4-10 år generellt har störst omsättningsvolymen.

Diagram 13. Antal affärer efter år i yrket.



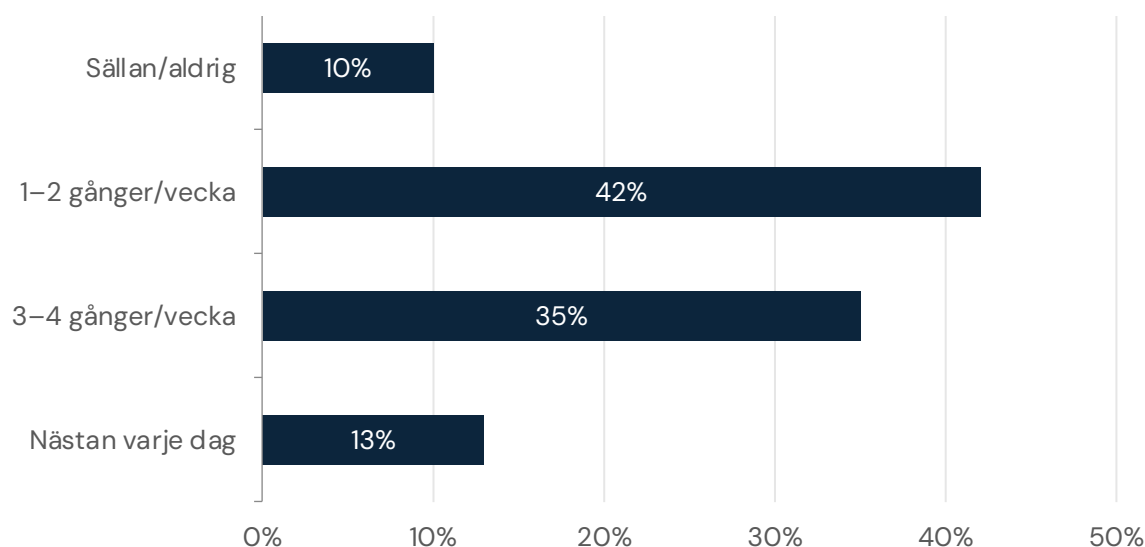
Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2025.

"Erfarenhet och verksamhetstid påverkar omsättningsvolymen. Segmenterar man på uppskattat antal affärer ett genomsnittligt år och tid i yrket framgår att de som varit verksamma mellan 4-10 år generellt har störst omsättningsvolymen."

Arbets tid och arbetsmönster

Nästan var tredje mäklare (29%) uppger att de arbetar 50 timmar i veckan en normal arbetsvecka. Kvälls- och helgarbete är närmast norm för en stor andel av mäklarna. 35 procent arbetar kvällar och helger 3–4 gånger per vecka, och en mindre andel (13 procent) uppger att de arbetar kvällar nästan varje dag.

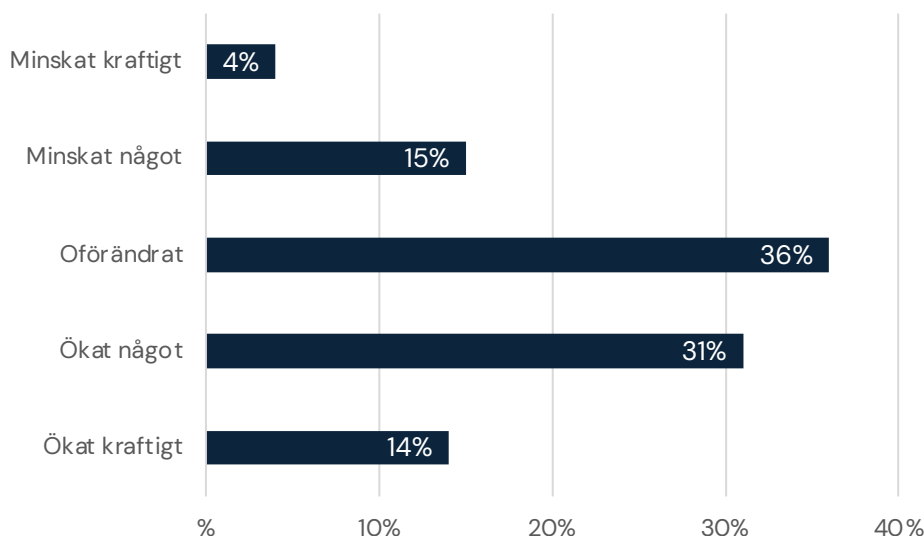
Diagram 14. Hur ofta arbetar du kvällar och helger?



Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2025.

En större andel (45%) uppger att arbetsbelastningen ökat snarare än minskat under det senaste året. Mellan de som uppger att arbetsbelastningen ökat och de som uppger att den minskat skiljer det 26 procentenheter.

Diagram 15. Hur har din arbetsbelastning förändrats de senaste månaderna?



Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2025.

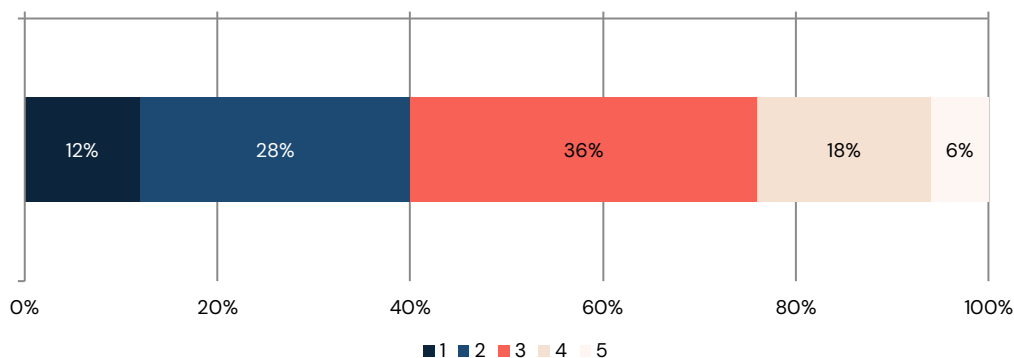
Stress och balans

Stress och press i mäklaryrket kan komma från många olika håll. Över hälften (55%) uppger att deras upplevda stressnivå i yrket är hög eller mycket hög medan endast 10 procent menar att deras stressnivå är låg till mycket låg. 35 procent placerar sig i mitten av skalan, vilket får tolkas som att ungefär var tredje upplever balans i yrkeslivet.

Att yrket kommer med ett högt tempo och en hög grad av eget ansvar och driv är något som många mäklare uppskattar. För att det ska bli långsiktigt hållbart krävs dock strategier för återhämtning och vila. Fler bedömer balansen mellan arbete och återhämtning som dålig eller mycket dålig än god, men 36 procent placerar sig samtidigt i mitten, en indikation på att en relativt stor andel har strategier för balans i ett stressigt yrkesliv.

Bryts svaren på antal år i yrket visar det sig att det inte är de som har kortast tid i yrket (0–3 år) och som försöker etablera sig som i allmänhet upplever minst balans mellan arbete och återhämtning. Det är istället de med 4–10 års erfarenhet av yrket som upplever minst balans. I den gruppen är det bara 16 procent som uppger att balansen mellan arbete och fritid är god eller mycket god.

Diagram 16. Hur upplever du balansen mellan arbete och återhämtning? (1 = Mycket dålig, 5 = Mycket god)



Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2025.

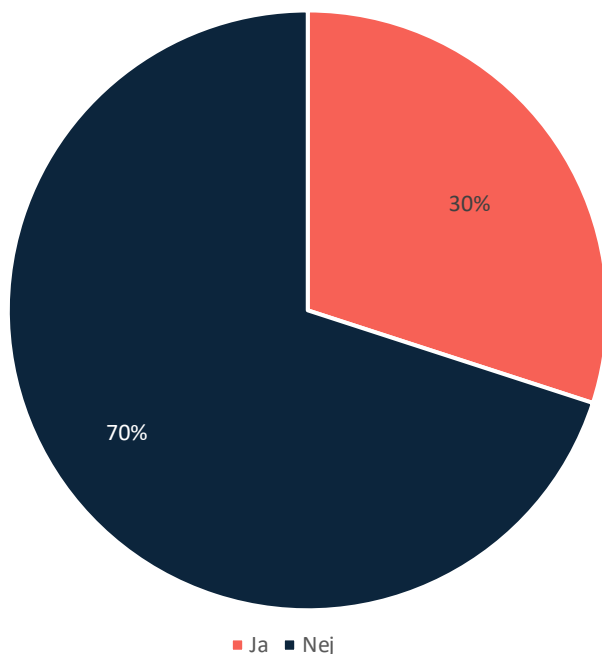
”Över hälften (55%) uppger att deras upplevda stressnivå i yrket är hög eller mycket hög medan endast 10 procent menar att deras stressnivå är låg till mycket låg.”

Kunders förväntningar och beteenden

I en konkurrensutsatt bransch och en roll som navigerar mellan parterna i vad som för de allra flesta är privatekonomiskt stora affärer med en stor dos känslor inblandade är kundernas förväntningar och beteende avgörande för både förutsättningarna att sköta yrket och för fastighetsmäklarens upplevelse av sin arbetssituation. Att ständigt förväntas vara tillgänglig vet vi sedan flertalet tidigare undersökningar är tärande för många fastighetsmäklare. I årets branschrappport uppger dessutom 40 procent av de svarande mäklarna att de ofta möter kunder som försöker förhandla om arvodet. Bara 13 procent menar att det sker sällan eller aldrig.

Fastighetsmäklare kan bli exponerade för hotfulla eller aggressiva situationer. Som tur är tycks det tillhöra undantagen att mäklare utsätts för aggressiv eller hotfull kommunikation från en kund, spekulant eller köpare. Men, att 3 av 10 fastighetsmäklare ändå uppger att de upplevt sådana situationer det senaste året borde stämma till eftertanke. Det tyder på ett behov av att branschens arbetsgivare behöver arbeta systematiskt med säkerhetsfrågor för sina medarbetare.

Diagram 17. Förekomst av aggressiv eller hotfull kommunikation från kund.



"Fastighetsmäklare kan bli exponerade för hotfulla eller aggressiva situationer. Som tur är tycks det tillhöra undantagen att mäklare utsätts för aggressiv eller hotfull kommunikation från en kund, spekulant eller köpare."

Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2025.

05

Kvalitet i mäklartjänsten

Fastighetsmäklarrollen har breddats påtagligt under de senaste åren. I takt med att både kundernas förväntningar och det juridiska ansvaret vuxit har också tjänstens komplexitet ökat. Mäklaren förväntas idag hantera fler moment själv, lägga mer tid per affär och samtidigt möta en allt hårdare konkurrens om uppdragen. Arvodena har generellt sett inte utvecklats i paritet med att komplexiteten i tjänsten ökat. Vår medlemsundersökning visar tydligt att tjänstens tids- och arbetsintensitet ökar. Det gäller särskilt för småhus och för objekt där förväntningarna mellan säljare och marknad är svår att balansera. Ett återkommande tema i svaren är att konsumenterna förväntar sig mer av mäklaren: fler visningar, tätare kommunikation, fler värderingar och mer rådgivning samtidigt som arvodesnivåerna inte utvecklats i samma takt. Det skapas därmed en kvalitetstriangel där tre faktorer samverkar:

1. Tidsåtgång: Ju fler moment och kontakter som krävs, desto större blir trycket på mäklarens arbetsdag.
2. Arvodespress: Pressade arvoden minskar möjligheten att lägga den tid som krävs för hög kvalitet.
3. Ansvarsutvidgning: Mäklaren förväntas ta ansvar för fler moment, som kan vara mer eller mindre värdeskapande för mäklarens uppdragsgivare.

När dessa tre krafter samverkar ökar risken att centrala kvalitetsmoment inte får det utrymme de behöver. Flera centrala moment, exempelvis noggrann dokumentation, budgivningshantering och uppföljningssamtal tillhör också de moment som enligt mäklarna själva riskerar att trängas undan vid hög arbetsbelastning.

Denna kombination av ökande krav och pressade resurser gör det angeläget att systematiskt analysera kvalitetspressen i branschen. Därför introducerar vi i årets rapport ett nytt analysverktyg: KAI-index – Kvalitet, Arvode och Intensitet.



KAI-index (Kvalitet, Arvode, Intensitet)

KAI-index är konstruerat för att ge en enkel, jämförbar och indikatorbaserad bild av kvalitetspressen i olika delar av mäklartjänsten. Indexet bygger på tre komponenter i vår undersökning.

KAI-index (Kvalitet–Arvode–Intensitet) är utvecklat för att ge ett sammanhållet och jämförbart mått på hur stor kvalitetspress olika objekttyper skapar i mäklartjänsten. Indexet kombinerar tre mätpunkter ur undersökningen.

1. Tidsintensitet (T) – hur arbets- och tidskrävande tjänsten är.

2. Arvodespress (A) – hur ofta pressade arvoden påverkar möjligheten att utföra kvalitet.

3. Kvalitetsrisker (K) – hur ofta centrala moment riskerar att bortprioriteras.

Varje komponent normaliseras till en skala **0–100**, där högre värde innebär högre press.

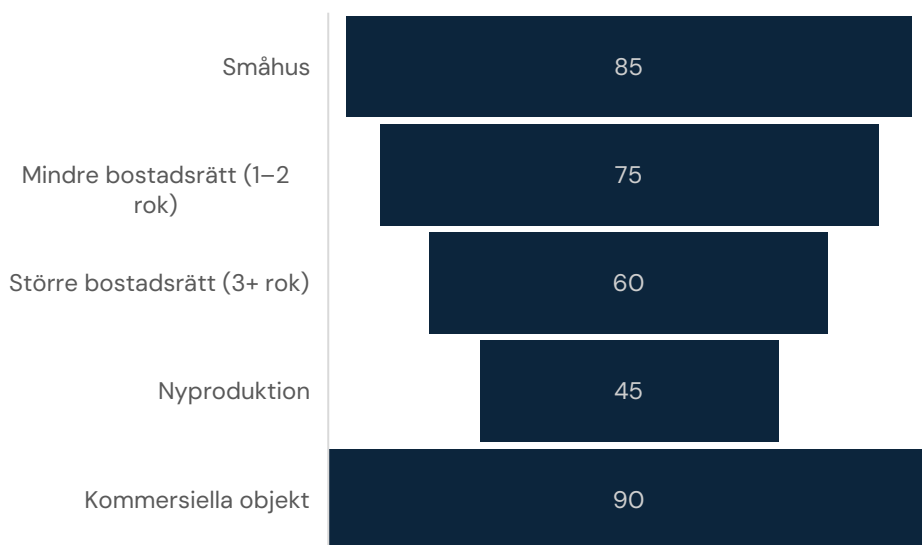
Tidsåtgång per objekttyp

Undersökningen visar att mäklartjänsten är tydligt olika tidsintensiv mellan objekttyper. Småhus och kommersiella objekt ligger högst, med indexvärden på 85 respektive 90. Det handlar både om fler moment, fler parter och mer rådgivning. Mindre bostadsrätter ligger också högt, särskilt i storstadsmiljö där både antalet visningar och kundkontakter är fler. Nyproduktion är det segment som kräver minst tid per affär, vilket speglar det mer standardiserade upplägget och avsaknaden av exempelvis budgivning.

Skillnaderna i tidsåtgång är centrala eftersom de utgör en av de viktigaste drivkrafterna bakom kvalitetspressen i tjänsten. Att större bostadsrätter generellt tycks ta något mindre tid än mindre bostadsrätter är en indikation på den under året generellt rådande marknaden, där mindre bostadsrätter ofta varit mer svårsålda än större, mycket på grund av större utbud och sämre finansieringsmöjligheter för köparna. Om marknaden för nyproduktion fungerar kan tidsåtgången generellt vara lägre än andra objektstyper, men det är här samtidigt viktigt att notera den stora konjunktürkänsligheten som just nyproduktionsmarknaden exponeras för, inte minst på grund av systemet med förhandsavtal som närmast förutsätter en tro på stigande eller i alla fall oförändrade priser.

”Undersökningen visar att mäklartjänsten är tydligt olika tidsintensiv mellan objekttyper. Småhus och kommersiella objekt ligger högst, med indexvärden på 85 respektive 90. Det handlar både om fler moment, fler parter och mer rådgivning.”

Diagram 18. T-index: Tidsåtgång per objektstyp.



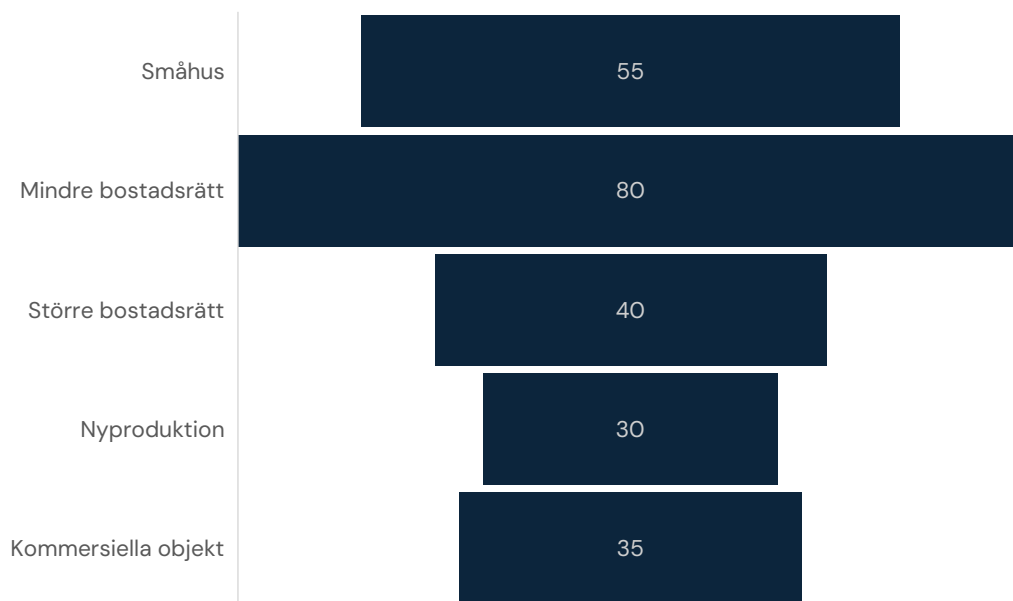
Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2025.

Minimiarvode för professionell kvalitet

Arvodespressen är som störst gällande mindre bostadsrätter, där konkurrenssituationen och säljarna driver ner arvodena. Det är också det segment där prispresen oftast får direkt påverkan på kvaliteten i tjänsten, i form av kortare tid per uppdrag och större behov att kompensera volymmässigt.

I småhussegmentet är arvodespressen måttlig, men eftersom tidsåtgången är hög uppstår ändå ett betydande tryck. Större bostadsrätter och nyproduktion uppvisar lägre arvodespress, vilket bidrar till deras lägre kvalitetspress i det samlade indexet.

Diagram 19. A-index: arvodespress per objektstyp.



Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2025.

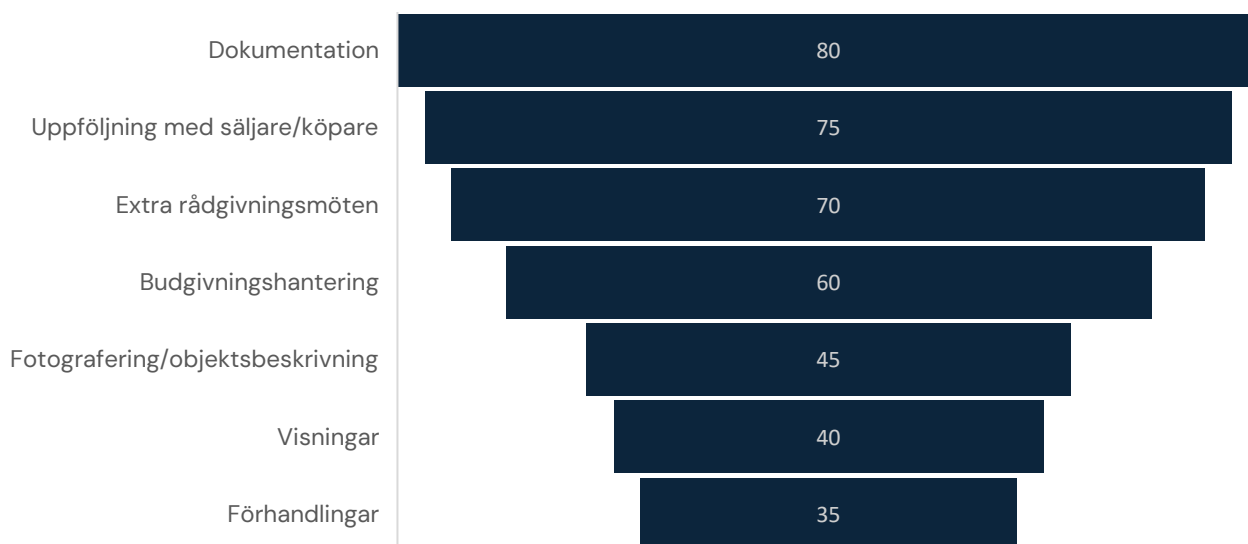
Kvalitetsrisker vid låga arvoden

När arbetsbelastningen ökar eller arvodena pressas ned uppstår en tydlig risk att centrala kvalitetsmoment trängs undan. Mest sårbara är de delar av tjänsten som inte är synliga för kunden men fundamentala för trygghet och konsumentskydd: dokumentation, rådgivning och uppföljning. Mönstret är tydligt: kvalitetspressen slår i första hand mot de moment som bygger värde över tid, inte de som är synliga i själva säljprocessen.

Trots stora skillnader mellan objekttyper visar KAI-indexet ett konsekvent mönster: kvalitetspressen är som störst där arbetsbelastningen är hög och arvodena pressas ned. Mindre bostadsrätter är det mest utsatta segmentet, följt av småhus. I båda segmenten finns en tydlig risk att centrala kvalitetsmoment trängs undan när tiden inte räcker till.

Nyproduktion är det segment som uppvisar lägst operativ kvalitetspress, men det bör inte tolkas som att det är ett stabilt segment. Tvärtom är nyproduktion det mest konjunkturkänsliga området i mäklarbranschen, där volymerna snabbt kan falla till nära noll i lågkonjunktur. Det innebär att kvalitetspressen är låg i genomförandet av enskilda affärer, men att risken för intäktsbortfall och underutnyttjad kapacitet är betydligt högre.

Diagram 20. K-index per moment.



Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2025.

"Mindre bostadsrätter är det mest utsatta segmentet, följt av småhus. I båda segmenten finns en tydlig risk att centrala kvalitetsmoment trängs undan när tiden inte räcker till."

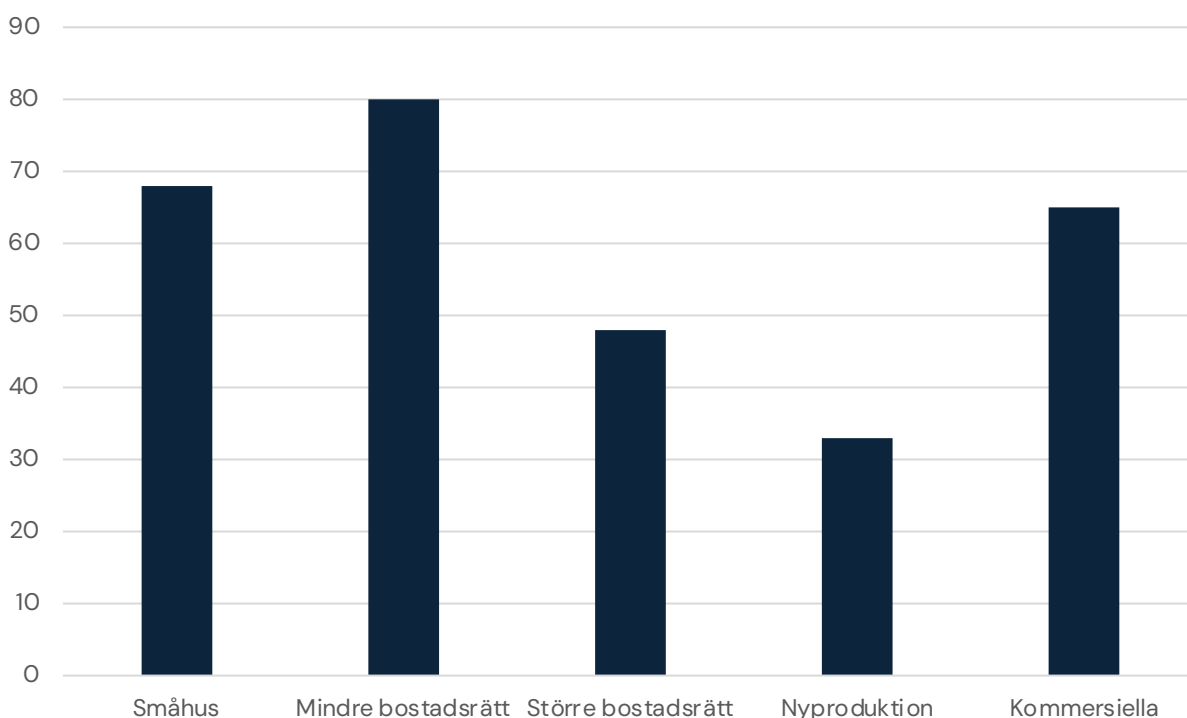
Rapportens samlade resultat visar att kvalitet i fastighetsmäklartjänsten i hög grad är en fråga om förutsättningar snarare än ambition. De allra flesta fastighetsmäklare uppger höga professionella krav på sitt arbete, men möjligheten att leva upp till dessa krav påverkas direkt av hur tjänsten är organiserad och ersatt. Ett högre arvode per affär innebär inte per automatik högre kvalitet. Däremot skapar rimliga arvodesnivåer förutsättningar för kvalitet genom att:

- minska behovet av hög volym och många parallella uppdrag,
- frigöra tid för rådgivning, dokumentation och uppföljning,
- reducera stress och arbetsbelastning,
- stärka möjligheten till långsiktigt hållbar yrkesutövning.

Rapportens resultat indikerar därmed att valet i praktiken ofta står mellan färre uppdrag med större fokus per affär och hög volym med ökad risk för kvalitetspress. I de segment där arvoden är som mest pressade sammanfaller också flera riskfaktorer: hög arbetsintensitet, hög stress och en ökad risk att centrala kvalitetsmoment trängs undan.

Ur ett konsumentskyddsperspektiv är detta en central insikt. En mäklartjänst med tillräcklig tid och ersättning per uppdrag ökar sannolikheten för korrekt hantering, god rådgivning och rättssäkra processer, särskilt i ett komplext och starkt reglerat system.

Diagram 21. Sammanvägt index KAI.



Källa: Mäklarsamfundets medlemsundersökning november 2025.

06

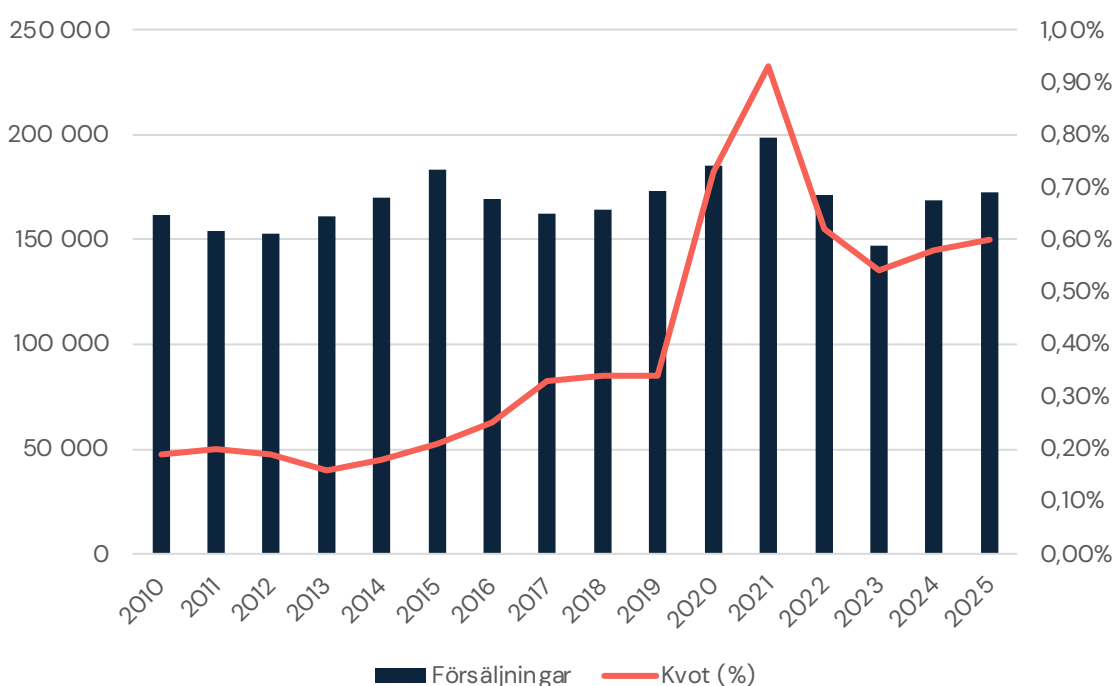
Tillsyn, anmälningar & påföljder

Fastighetsmäklarinspektionen (FMI) svarar för registrering av fastighetsmäklare och fastighetsmäklarföretag. Det är även FMI som utövar granskning och tillsyn av enskilda mäklare och av företag. Utgångspunkten för tillsynen är att se till att fastighetsmäklarna fullgör de skyldigheter de har enligt fastighetsmäklarlagen. Att en bransch står under effektiv tillsyn och granskning bidrar till att skapa trygghet och förtroende. Fastighetsmäklartjänsten berör varje år ett mycket stort antal konsumenter. Under perioden 2010–2025 har antalet förmedlade bostadsaffärer legat i storleksordningen 145 000–200 000 per år. Mot den bakgrunden är det centralt att analysera tillsynen i relation till marknadens volym, inte enbart i absoluta tal.

Genomgången visar att anmälningar mot enskilda fastighetsmäklare i huvudsak utgör en mycket liten andel av den totala affärsvolymen. Under perioden 2010–2019 låg andelen anmälningar stabilt runt cirka 0,16–0,34 procent av alla affärer. Under åren 2020–2021 sker ett tydligt nivåskifte, där anmälningarna ökar och når som högst knappt 1 procent av affärerna. Efter pandemiperioden har andelen minskat och stabiliserats på cirka 0,5–0,6 procent de senaste åren.

Det innebär att över 99 procent av alla bostadsaffärer genomförs utan att leda till en anmälan riktad mot en enskild mäklare. Ett sådant proportionalitetsperspektiv är viktigt för en rättvisande förståelse av branschens funktionssätt och konsumentskyddets faktiska utfall.

Diagram 22. Andel anmälningar av samtliga bostadsaffärer 2010 – 2025.



Källa: FMI och Svensk Mäklarstatistik, bearbetning Mäklarsamfundet.

Anmälningar inte samma sak som konstaterade brister

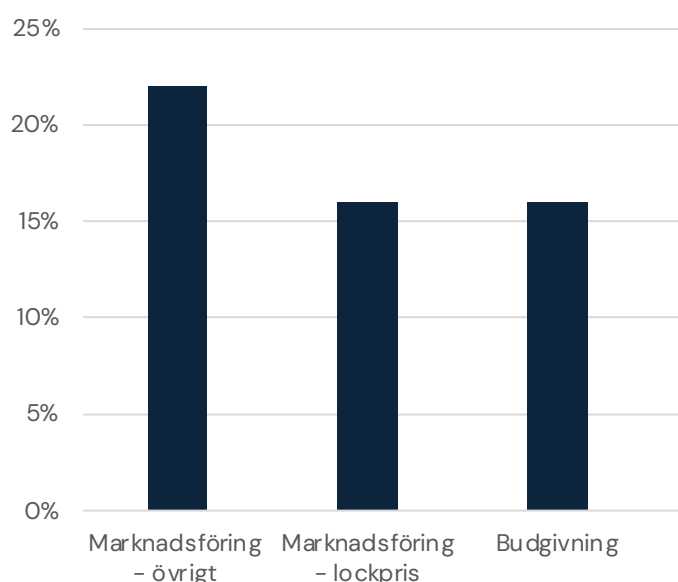
En anmälan kan vara en indikation på att fel har begåtts eller en konsument hamnat i kläm. Samtidigt är en stor del av anmälningarna anonyma, och andelen av alla anmälningar som avskrivs tyder på att underlag och dokumentation ofta är bristfälliga. En källa till anmälningar är helt enkelt bristande kunskap och felaktigt ställda förväntningar på mäklarrollen.

Sammantaget bör anmälningsstatistiken ses mer som en indikator på inflöde än som mått på eventuella brister i den faktiska förmedlingen.

Vad anmälningarna handlar om

När man analyserar de vanligaste anmälningskategorierna framträder en tydlig bild av vilka frågor som oftast initierar tillsynsärenden. Drygt hälften av anmälningarna rör marknadsföring och budgivning. De största kategorierna är marknadsföring i övrigt, marknadsföring kopplad till upplevt lockpris samt budgivningsfrågor. Tillsammans svarar dessa för cirka 51 procent av anmälningarna.

Diagram 23. Anmälningskategorier i procent.



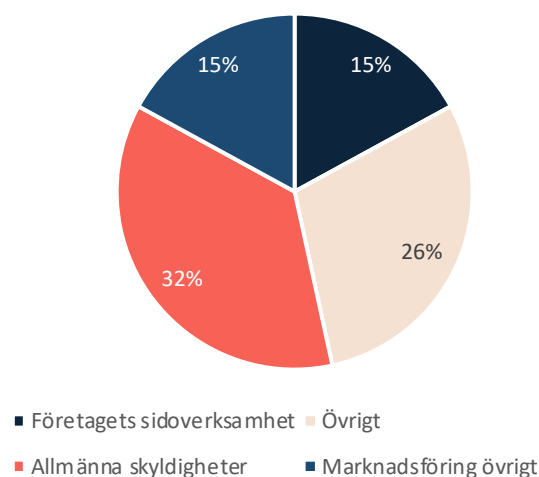
Källa: FMI december 2025.

”En anmälan kan vara en indikation på att fel har begåtts eller en konsument hamnat i kläm. Samtidigt är en stor del av anmälningarna anonyma, och andelen av alla anmälningar som avskrivs tyder på att underlag och dokumentation ofta är bristfälliga.”

Anmälningar mot företag – få till antalet och ofta administrativa

Anmälningar riktade mot fastighetsmäklarfirmor är mycket få i relation till både affärsvolymen och det totala antalet tillsynsärenden. Under det senaste året uppgick antalet sådana anmälningar till 34. Även inom denna begränsade volym dominerar ärendetyper som tyder på administrativa eller oklara brister, såsom att uppgifter saknas eller att allmänna skyldigheter inte fullgjorts på ett korrekt sätt.

Diagram 24. Anmälningskategorier företag i procent.



Källa: FMI 31/12 2025.

”Även inom denna begränsade volym dominerar ärendetyper som tyder på administrativa eller oklara brister, såsom att uppgifter saknas eller att allmänna skyldigheter inte fullgjorts på ett korrekt sätt.”



Påföljder – få och i huvudsak milda

Av de anmälningar som leder till disciplinär prövning resulterar endast en mindre andel i någon form av påföljd. Under 2025 fattades totalt 169 beslut om disciplinär påföljd. Av dessa utgjordes merparten av erinringar och varningar, medan återkallelse av registrering – den mest ingripande åtgärden – förekom i 22 fall.

Satt i relation till den totala affärsvolymen innebär detta att mindre än 0,1 procent av alla bostadsaffärer leder till någon disciplinär påföljd, och att återkallelser är mycket sällsynta i absoluta tal.

Analysen av orsakerna till påföljd visar dessutom att administrativa brister dominerar. Den vanligaste orsaken är bristande betalning av årlig registreringsavgift, som svarar för nära 40 procent av samtliga påföljder. Detta är en administrativ förseelse som inte innebär att en bostadsaffär genomförts felaktigt eller att en konsument har lidit skada. Även övriga vanliga orsaker till påföljd rör i stor utsträckning marknadsföring och formalia kring objektsbeskrivningar.

Sammantaget visar tillsynsstatistiken att fastighetsmäklarbranschen präglas av hög regelefterlevnad i kärnuppdraget. Anmälningar och disciplinära påföljder är mycket få i relation till den omfattande affärsvolymen, och de ärenden som leder till påföljd rör i huvudsak administrativa eller regeltekniska frågor snarare än allvarliga brister i själva förmedlingen.

Detta ger en viktig och mer nyanserad bild av tillsynens roll och av konsumentskyddets faktiska funktion i branschen. För det fortsatta kvalitetsarbetet innebär resultaten att förbättringspotentialen i stor utsträckning handlar om processer, dokumentation och regeluppfyllelse, snarare än om genomgående brister i yrkesutövningen.

FRN & konsumenttvister

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.

Från individ till struktur: avslutande kommentarer

Fastighetsmäklarbranschen befinner sig i ett strukturellt spänningsfält. Å ena sidan finns ett starkt konsumentskydd, höga utbildningskrav och en aktiv tillsyn. Å andra sidan visar rapportens samlade resultat att förutsättningarna att långsiktigt upprätthålla kvalitet i mäklartjänsten är under ökande press.

Den demografiska utvecklingen, med ett jämnt inflöde men ett utflöde som sker långt före pensionsålder, indikerar att branschens största utmaning inte är rekrytering, utan hållbarhet över tid. När erfarna mäklare lämnar yrket mitt i arbetslivet riskerar både kompetens, kontinuitet och professionellt kapital att gå förlorade.

Samtidigt visar KAI-index att kvalitet inte kan betraktas som en isolerad fråga om regeluppfyllelse eller yrkesetik. Den är direkt kopplad till arbetsbelastning, arvodesnivåer, marknadsstruktur och kundernas förväntningar. När dessa faktorer inte är i balans ökar risken

att centrala kvalitetsmoment trängs undan, trots höga ambitioner hos enskilda mäklare. Det är inte bra för konsumenterna, och det är inte bra för branschen.

Rapportens samlade resultat pekar därför mot behovet av ett bredare samtal om fastighetsmäklartjänstens värde, organisering och villkor. För branschens aktörer, beslutsfattare och tillsynsmyndigheter är detta avgörande frågor för att säkerställa att den svenska modellen för fastighetsmäklari även framöver kan kombinera hög kvalitet, starkt konsumentskydd och ett yrke som är attraktivt att verka i över tid.

Det kräver inte minst en förståelse för de skilda förutsättningar fastighetsmäklare arbetar under beroende på vilken marknad man är verksam, vilken typ av objekt man främst förmedlar och om man är anställd eller egenföretagare under eget eller annans varumärke.



”Rapportens samlade resultat pekar därför mot behovet av ett bredare samtal om fastighetsmäklartjänstens värde, organisering och villkor.”

Om Mäklarsamfundet

Mäklarsamfundet är bransch- och medlemsorganisationen för Sveriges fastighetsmäklare, som samlar cirka 86 procent av landets fastighetsmäklare. Organisationen har en lång historia. Redan 1919 togs de första initiativen till det som i dag är Mäklarsamfundet.

Mäklarsamfundets uppdrag är att utveckla och stärka fastighetsmäklartjänsten. Organisationen driver medlemmarnas intressefrågor, genomför analyser och utredningar om fastighetsmäklarbranschen, bostadsmarknaden och boendefrågor, bedriver debatt- och opinionsarbete samt hanterar remissyttranden. Syftet är att tydliggöra fastighetsmäklarnas perspektiv och visa hur dessa sammanfaller med en väl fungerande bostadsmarknad i stort.

Mäklarsamfundet erbjuder även ett omfattande stöd till sina medlemmar i form av utbildning, juridisk rådgivning, försäkringslösningar och löpande branschinformation. Juristavdelningen har stor erfarenhet och kompetens och ger kvalificerat stöd i yrkesrelaterade frågor. Genom Mäklarsamfundet Utbildning bedrivs ett brett fort- och vidareutbildningsutbud för verksamma fastighetsmäklare, liksom en utbildning till kvalificerad fastighetsmäklarassistent. Medlemsnytta skapas genom hög servicenivå, goda villkor och ett proaktivt arbete för att tillvarata medlemmarnas intressen.



07

Bilaga 1: Metod (KAI-index)

KAI-index (Kvalitet–Arvode–Intensitet) har utvecklats för att på ett strukturerat och jämförbart sätt belysa kvalitetspress i fastighetsmäklartjänsten. Indexet syftar inte till att mäta faktisk kvalitet i enskilda uppdrag, utan att identifiera förutsättningar och riskfaktorer som påverkar möjligheten att leverera en kvalitativ tjänst över tid. Indexet baseras på Mäklarsamfundets medlemsundersökning genomförd i november 2025 och bygger på självrapporterade uppgifter från yrkesverksamma fastighetsmäklare.

Indexsstruktur – tre delindex

KAI-index består av tre separata delindex som tillsammans fångar centrala dimensioner av mäklartjänstens villkor:

1. T-index: Tidsintensitet

T-index mäter hur arbets- och tidskrävande olika typer av förmedlingsuppdrag upplevs vara. Indexet baseras på frågor om tidsåtgång per affär, antal moment, antal parter samt graden av administrativ och juridisk komplexitet.

Ett högre värde i T-index indikerar att objekttypen kräver mer tid och resurser per uppdrag, vilket i sig ökar belastningen och minskar utrymmet för parallella uppdrag.

2. A-index: Arvodespress

A-index mäter i vilken utsträckning arvodesnivåer och prispress upplevs påverka möjligheten att utföra uppdraget med önskad kvalitet. Indexet baseras på frågor om hur ofta arvodesförhandlingar förekommer, i vilken grad arvodet upplevs stå i proportion till arbetsinsatsen samt om ekonomiska incitament påverkar arbetssätt och prioriteringar.

Ett högt värde i A-index indikerar att arvodet ofta upplevs som begränsande för tidsåtgång, prioriteringar och kvalitetsarbete.

3. K-index: Kvalitetsrisker

K-index mäter hur ofta centrala kvalitetsmoment riskerar att trängas undan vid hög arbetsbelastning eller pressade villkor. Det omfattar exempelvis dokumentation, rådgivning, budgivningshantering och uppföljning.

Indexet fångar inte konstaterade brister, utan upplevd risk för att viktiga moment inte ges tillräckligt utrymme under tidspress.

Normalisering och skalning

Samtliga delindex normaliseras till en skala från 0 till 100, där ett högre värde indikerar högre grad av press eller risk. Normaliseringen möjliggör jämförelser mellan objekttyper och över tid. Indexvärden ska tolkas relativt, inte absolut. Ett högt indexvärde innebär inte låg kvalitet, utan att förutsättningarna för kvalitet är mer ansträngda.

Sammanvägt KAI-index

Det sammanvägda KAI-indexet beräknas som ett genomsnitt av T-index, A-index och K-index. Sammanvägningen görs utan viktning mellan komponenterna, i syfte att ge en balanserad helhetsbild av kvalitetspressen i olika segment av fastighetsmäklartjänsten. Det sammanvägda indexet ska ses som ett analytiskt verktyg för att:

- identifiera mönster och skillnader mellan objekttyper,
- följa utvecklingen över tid,
- stödja diskussioner om arbetsvillkor, ersättningsmodeller och kvalitet.

Indexet är inte avsett för jämförelser mellan enskilda mäklare eller företag, utan för strukturell analys på branschnivå.

Metodologiska begränsningar

Som alla enkätbaserade index bygger KAI-index på självrapporterade uppgifter och speglar upplevda förhållanden. Resultaten bör därför tolkas som indikatorer på strukturella mönster snarare än exakta mått på faktisk kvalitet eller prestation. Trots detta ger KAI-index, i kombination med övriga resultat i rapporten, en robust och sammanhållen bild av de faktorer som påverkar möjligheten att bedriva fastighetsmäklari med hög kvalitet över tid.

