

Mäklarinsikt

Q2 2026



Innehållsförteckning

Inledning	3
Sammanfattning	4
Tolkningsram	5
Marknadsaptiten ökar	6
Marknadsstämning	6
Köpare och säljare – aktivitet, drivkrafter och preferenser	8
Betalningsviljeindex 44,5 – mer offensiva köpare	8
Förväntansindex 43 – mer realistiska förväntningar	9
Prisfriktionsgapet slår över till positivt	10
Större boende och ekonomi driver säljare	10
Köparna prioriterar boendeekonomi och trygghet	11
Framåtblick	12
Metodbilaga	13

Inledning

Mäklarinsikt släpps kvartalsvis och ger en fördjupad och mer kvalitativ bild av hur mäklarna runtom i landet upplever marknaden, säljares drivkrafter och köparens preferenser.

Mäklarinsikt släpps kvartalsvis, och syftar till att komplettera den hårda statistik som fastighetsmäklarnas arbete genererar i form av prisutvecklingsstatistik, budeffekt, försäljningsvolym med mera. I Mäklarinsikt ges en fördjupad och mer kvalitativ bild av hur mäklarna runtom i landet upplever marknaden, säljares drivkrafter och köparens preferenser.

I rapporten presenteras också tre huvudindex, som gör det möjligt att följa marknadsutvecklingen över tid utifrån mäklarnas upplevelse av tre centrala parametrar: stämning, köparnas betalningsvilja och säljarnas prisrealism. Med hjälp av köparnas upplevda betalningsvilja och säljarnas realism i förhållande till det pris som marknaden är redo att ge har ett härlett index konstruerats, det så kallade prisfriktionsgapet som visar hur nära köpare och säljare generellt sett står varandra.

METOD

Mäklarinsikt är Sveriges största återkommande undersökning bland fastighetsmäklare. Resultaten i rapporten kommer från en enkätundersökning riktad till Mäklarsamfundets medlemmar. Rapporten för det andra kvartalet 2026 bygger på en enkät som skickades ut 18/3 2026 och avslutades 28/3 2026. 687 fastighetsmäklare besvarade enkäten, av en total respondentbas på 6099, vilket ger en svarsfrekvens på drygt 11 procent.

Rapporten innehåller ett antal sentiments- och perceptionsindex, som baseras på enkätsvaren. Metod och beräkningsregler återfinns i rapportens metodbilaga.



OSKAR ÖHOLM
VD



JOAKIM LUSENSKY
ANALYS- OCH KOMMUNIKATIONSCHEF

Sammanfattning

Neutral stämning: Stämningsindex landar på **49**, en indexpunkt upp från föregående kvartal, och nära en neutral mittpunkt. Det indikerar att mäklarna upplever en nära neutral marknadsstämning.

Köparna mer offensiva: Betalningsviljeindex fortsätter stiga jämfört med de två föregående kvartalen och ligger nu på **44,5**, **4,5** punkter över resultatet för det första kvartalet 2026, men fortfarande under neutral nivå. Köparnas riskaptit har ökat, men preferensprofilen styrs fortsatt av kostnadsmedvetenhet och kalkyler.

Säljarnas realism ökar något: Förväntansindex ligger på **43**. Det speglar att många säljare fortfarande har prisförväntningar som ligger över vad marknaden är redo att ge. Samtidigt syns här en liten förskjutning i riktning mot mer neutral nivå.

Marknaden mindre förutsägbar: Förutsägbarhetsindex minskar med **-5** indexpunkter till **36**. Det är en tydlig försämring som visar att den marknad som redan innan var svår att navigera i under Q2 blir ännu svårare. Bakgrunden är primärt osäkra ränteprognoiser som följd av kriget i Mellanöstern.

Glappet mellan köpare och säljare borta: Prisfriktionsgapet är **+1,3**, vilket är svagt över neutral nivå. Det indikerar att köpare vid rätt objekt många gånger är redo att betala mer än vad säljare förväntar sig. Det bör få konsekvenser för kommande mätningar av spannet mellan utgångspris och slutpris.

Köparna fokuserar på kostnader och trygghet: Låg boendekostnad och totalpris (**46%**), tryggt område (**52%**) och nyrenoverat (**42%**) toppar listan över köparnas preferenser.

STÄMNINGSINDEX ▲ +1

49

BETALNINGSVILJEINDEX ▲ +4,5

44,5

FÖRVÄNTANSINDEX ▲ +1

43

FÖRUTSÄGBARHETSINDEX ▼ -5

36

PRISFRIKTIONSGAP

1,3

Tolkningsram

Stämningsindex

Hur upplever du stämningen på marknaden i stort? (1=Mycket pessimistisk. 5=Mycket optimistisk).

0-25=Mycket pessimistisk, 35-40=Ganska pessimistisk, 40-60=Neutral till svagt positiv, 60-75=Positiv, 75-100=Mycket positiv

Förutsägbarhetsindex

Hur bedömer du marknadens förutsägbarhet just nu? (Mycket oförutsägbar - Mycket förutsägbar).

0-25=Mycket oförutsägbar, 35-40=Ganska oförutsägbar, 40-60=Neutral/varken oförutsägbar eller förutsägbar, 60-75=Ganska förutsägbar, 75-100=Mycket förutsägbar

Betalningsindex

Hur upplever du köparnas betalningsvilja just nu? (1=Mycket låg. 5=Mycket hög).

0-25=Mycket låg, 35-40=Ganska låg, 40-60=Neutral, 60-75=Ganska hög, 75-100=Mycket hög

Förväntansindex

Hur realistiska är säljarnas prisförväntningar i förhållande till marknaden? (1=Mycket orealistiska. 5=Mycket realistiska).

0-25=Mycket orealistiska, 35-40=Ganska orealistiska, 40-60=Neutral, 60-75=Ganska realistiska, 75-100=Mycket realistiska

Prisfriktionsgapet

Gapet mellan köparnas upplevda betalningsvilja och säljarnas prisförväntningar i förhållande till marknaden just nu.

0= Köparens och säljares förväntningar är i balans. Negativt värde = köpare vill betala mindre än vad säljarna kräver. Positivt värde = köpare vill betala mer än vad säljarna förväntar sig.

- ≤ -10 → kraftig negativ friktion
- -5 till -9 → negativ friktion
- -1 till -4 → lätt negativ friktion
- 0 → balansläge
- $+1$ till $+4$ → lätt positiv friktion
- $+5$ till $+9$ → positiv friktion
- $\geq +10$ → kraftig positiv friktion



0-25



35-40



40-60



60-75



75-100

Marknadsaptiten ökar

Stämningsexindexet är ett av flera mått som Mäklarinsikt redovisar. Sedan det fjärde kvartalet 2025 har stämningsexindex ökat, vilket indikerar stigande optimism på marknaden generellt.

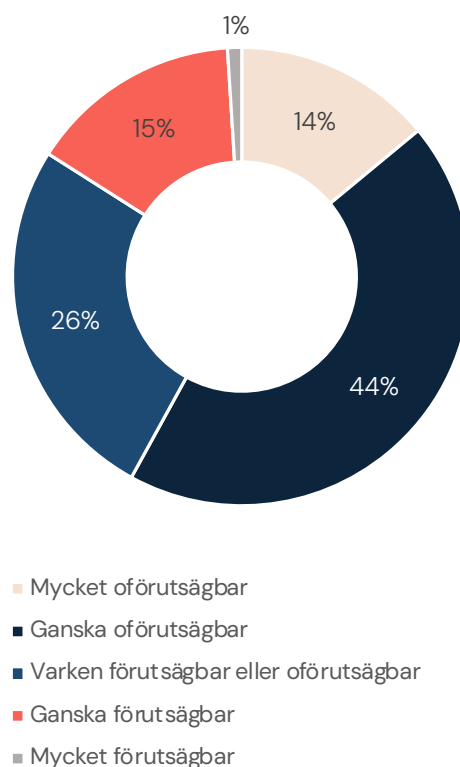
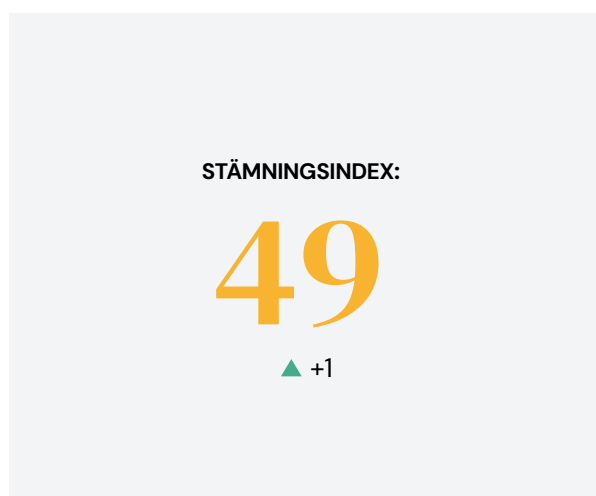
MARKNADSSTÄMNING

Drygt hälften (58%) av mäklarna upplever marknaden som ganska eller mycket svårbedömd just nu. Det är en ökning med 10 procentenheter jämfört med föregående kvartal. 43 procent bedömer marknadsaktiviteten som högre än föregående kvartal, 19 procent upplever den som lägre på sin lokala marknad och 38 procent menar att den är oförändrad.

Förutom prisutveckling och spannet mellan utgångs- och slutpris är antal spekulanter på visningar och andel affärer med budgivning en indikation på den övergripande marknadspsykologin. Knappt hälften (48%) av mäklarna bedömer antalet spekulanter på visningar som fler jämfört med föregående kvartal. 64 procent uppger att de har haft förmedlingar med budgivning under perioden. När bud uppstår deltar oftast 2–3 spekulanter (92 %).

Andelen bostäder som säljs innan öppen visning är ytterligare ett mått på marknadsaptiten.

En klar majoritet (70%) uppger att andelen bostäder som de säljer innan öppen visning är oförändrat jämfört med föregående kvartal. Cirka 26 procent uppger att andelen bostäder som säljs innan öppen visning har ökat jämfört med föregående kvartal. Föregående kvartal var det 16 procent som upp gav att andelen bostäder som säljs innan öppen visning ökat jämfört med föregående kvartal. Det pekar på högre marknadsaptit.



Figur 1. Hur bedömer du marknadens förutsägbart just nu?

Under det föregående året ökade försäljningstiderna för både småhus och bostadsrätter. Det innebär generellt mer förhandlingar för att få säljare och köpare att mötas och få affärerna att gå i lås. Mäklarsamfundets medlemmar upplever just nu att andelen affärer som kräver lång förhandlingstid jämfört med föregående kvartal till majoriteten (57%) är oförändrat. Det är däremot en större andel som menar att den ökat (23%) än som uppger att andelen minskat (19%). Samtidigt stiger andelen som uppger att försäljningstiderna minskat jämfört med föregående kvartal med cirka 7 procentenheter. Signalen här är något mer blandad. Som en konsekvens av en orolig omvärld minskar förutsägbarheten, men andelen affärer som kräver lång förhandlingstid minskar samtidigt. Det är förenligt med att prisfriktionen minskar och köparna blir mer offensiva.

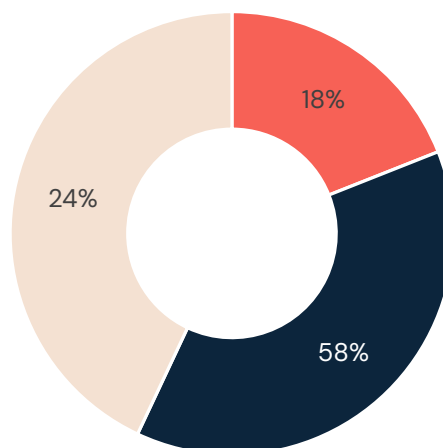
FÖRUTSÄGBARHETSINDEX:

36

▼ -5

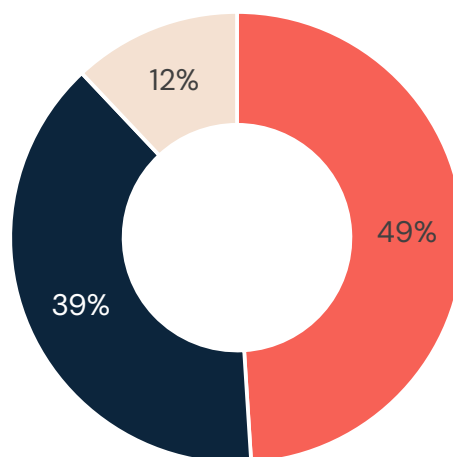
”

Som en konsekvens av en orolig omvärld minskar förutsägbarheten.



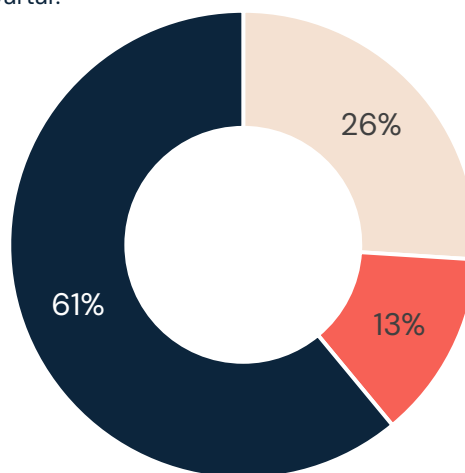
■ Lägre ■ Oförändrad ■ Högre

Figur 2. Hur bedömer du marknadsaktiviteten i ditt område jämfört med föregående kvartal?



■ Fler ■ Oförändrat ■ Färre

Figur 3. Hur bedömer du antalet spekulanter på visningar i ditt område jämfört med föregående kvartal?



■ Ökat ■ Minskat ■ Oförändrat

Figur 4. Andelen bostäder som säljs innan öppen visning jämfört med föregående kvartal?

Köpare och säljare – aktivitet, drivkrafter och preferenser

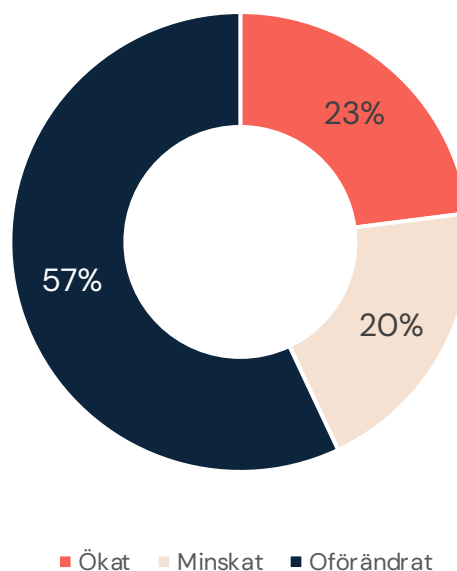
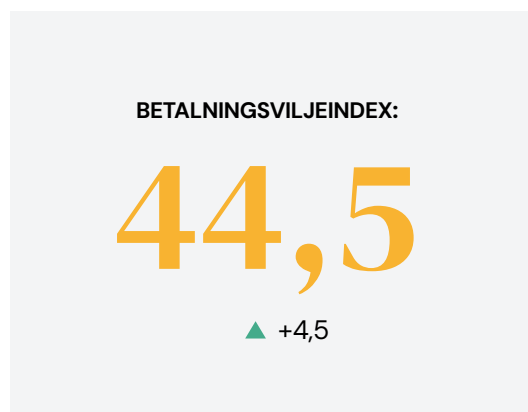
Betalningsviljeindex ligger fortfarande en bit under neutral nivå, men har samtidigt tagit ett tydligt kliv uppåt med 4,5 indexpunkter.

BETALNINGSVILJEINDEX 44,5 –

MER OFFENSIVA KÖPARE

Mäklarsamfundets betalningsviljeindex, som mäter mäklarnas bedömning av köparnas betalningsvilja just nu, visar ett indexvärde som fortfarande ligger en bit under neutral nivå, men som samtidigt tagit ett tydligt kliv uppåt med 4,5 indexpunkter. 33 procent uppger dock att köparnas betalningsvilja är låg eller mycket låg.

Mer än hälften (59%) av mäklarna i undersökningen uppger att familjebildare som letar efter ett boende som är bättre anpassat till livssituationen är den mest aktiva gruppen. Inte långt därefter (53%) kommer gruppen "par som vill byta upp sig". Sambandet mellan gruppernas flyttmönster är tydligt. Den växande familjen lämnar den bostad som blivit för trång, till förmån för det yngre paret som ännu inte påbörjat familjebildning eller kanske väntar sitt första barn. De mindre bostäder som de i sin tur lämnar bör, om flyttkedjorna fungerar optimalt, övertas av förstagångsköpare eller ensamhushåll. Den gruppen bedömer mäklarna däremot som generellt mindre aktiv (32%). En viktig förklaring är sannolikt större svårighet att finansiera bostadsköp med endast en förvärvsinkomst. Effekten syns också tydligt i statistiken över prisutveckling, försäljningstider och försäljningsvolymen för små lägenheter jämfört med större bostäder. Sannolikt kommer detta förändras med de lättnader i bolånereglerna som trädde i kraft den 1 april 2026, där köpkraften på bostadsmarknaden förbättras för alla hushåll. Särskilt de höjda bolånetaket bedöms få effekt på mindre lägenheter.



Figur 5. Andel av affärerna som krävt lång förhandlingstid jämfört med föregående kvartal?

FÖRVÄNTANSINDEX:

43

▲ +1

FÖRVÄNTANSINDEX 43 – MER REALISTISKA FÖRVÄNTNINGAR

Det finns alltid en eftersläpning i hur säljarnas förväntningar på slutpriset uppdateras i takt med marknadsläget. Psykologiskt ankras lätt prisförväntningar i marknadstoppar.

Mäklarsamfundets förväntansindex, som mäter mäklarnas bedömning av säljarnas realism i prisförväntningar i förhållande till marknaden just nu, rör sig däremot i riktning mot mer realistiska säljare. Indexvärdet för det andra kvartalet är 43. Fortfarande en bit under neutral nivå, men samtidigt ett litet steg i riktning mot ökad realism.

”

Förväntansindex är fortfarande en bit under neutral nivå, men samtidigt ett litet steg i riktning mot ökad realism.

MEST AKTIVA GRUPPERNA JUST NU:



1. FAMILJEBILDARE (59 PROCENT)



2. PAR SOM VILL BYTA UPP SIG (53 PROCENT)



3. FÖRSTAGÅNGSKÖPARE (32 PROCENT)

PRISFRIKTIONSGAPET SLÅR ÖVER TILL POSITIVT

Genom att kombinera indexmått för köparnas betalningsvilja och säljarnas bedömda realism i förväntningar på slutpris får vi ett mått på "prisfriktionen", gapet mellan betalningsvilja och förväntat slutpris. Annorlunda uttryckt blir det mått över hur långt ifrån varandra köpare och säljare står på marknaden just nu. Jämfört med föregående kvartal minskar prisfriktionen från -1,7 till +1,3. Det innebär generellt att köparna, när de hittar rätt objekt, i viss utsträckning är beredd att betala mer än vad säljarna förväntar sig.

STÖRRE BOENDE OCH EKONOMI DRIVER SÄLJARE

Säljarnas primära drivkrafter för att sälja bottenar så gott som alltid i någon form av behov. Majoriteten av mäklarna (62%) bedömer just nu att separationer eller förändrad familjesituation är den primära drivkraften för säljare just nu. 63 procent att behov av större boende driver försäljning av befintlig bostad. Det indikerar fortsatt hög efterfrågan på villamarknaden och marknaden för större bostadsrätter. På klusternivå är det tydligt att också ekonomiska faktorer driver säljare just nu. Till exempel lägre boendekostnad, möjlighet att själv påverka driftskostnader och arv påverkar.

”

Det innebär generellt att köparna, när de hittar rätt objekt, i viss utsträckning är beredd att betala mer än vad säljarna förväntar sig.

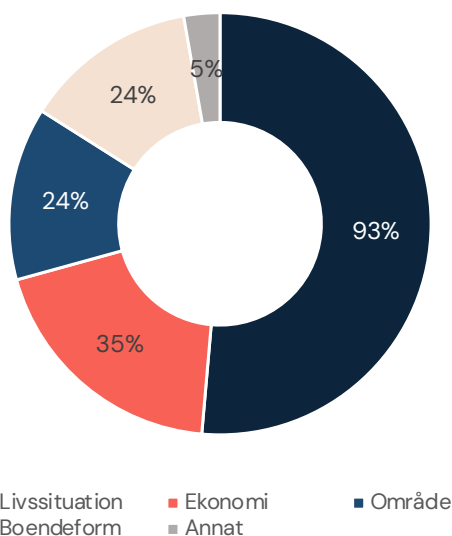
PRISFRIKTIONSGAPET:

1,3

Säljarnas huvudsakliga drivkrafter

Behov av större boende	63%
Separationer/ändrad familjesituation	62%
Familjebildning/växande familj	48%
Behov av mindre boende	35%

Figur 6. Vad är den huvudsakliga drivkraften för att sälja i ditt område just nu? (Flera val är möjligt)



Figur 7. Drivkrafter, kategoriserade.

KÖPARNA PRIORITERAR BOENDEEKONOMI OCH TRYGGHET

Mäklarnas upplevelse av vad köparna värderar högst just nu speglar hushållens situation, och är en viktig vägvisare till vilka objekt och vilken typ av bostadsområden där starkt efterfrågan och möjliga priseffekter kan väntas framöver.

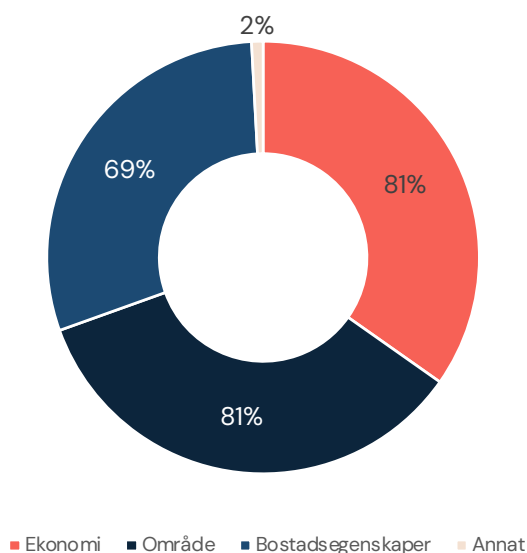
På klusternivå är köparnas preferenser primärt kopplade till område eller ekonomi och handlar om låga boendekostnader, önskan om en stabil föreningsekonomi bland de som letar bostadsrätt. Hela 79 procent av mäklarna ser ekonomiska preferenser som överordnade för köparna just nu. Områdesfaktorer kommer ännu högre upp på prioriteringslistan, och handlar då främst om att området ska vara tryggt, med bra service och kommunikationer, med bra skola och barnomsorg. Bostadsegenskaper som köparna framför allt efterfrågar är att det ska vara nyrenoverat (42 %), vilket hänger samman med ekonomiska faktorer som minskat budgetutrymme för renoveringar och energieffektivitet. Även balkong/uteplats och tillgång till parkering står högt upp på köparnas önskelista.

Bryter man ner det ytterligare finner man att 46 procent av mäklarna uppger att låg boendekostnad prioriteras högst av köparna just nu. Det är en hög andel, men ändå flera procentenheter lägre än jämfört med föregående kvartal. Andra viktiga ekonomiska faktorer för köparna anses vara prisnivå/total kostnad (39%) samt låg belåning/stabil föreningsekonomi (36%).

Köparnas huvudsakliga preferenser

Tryggt område	51%
Låg boendekostnad	46%
Nyrenoverat/toppskick	42%
Prisnivå/total kostnad	39%

Figur 8. Vilka faktorer upplever du att köparna värderar högst just nu? (Flera val är möjligt)



Figur 9. Preferenser, kategoriserade.

”

52 procent av mäklarna uppger att låg boendekostnad prioriteras högst av köparna just nu.

Framåtblick

Mäklarinsikt för det andra kvartalet 2026 visar många tecken på ökad aktivitet, mer offensiva köpare och mindre prispriktion mellan köpare och säljare generellt. De nya bolånereglerna stärker dessutom, allt annat lika, hushållens köpkraft på bostadsmarknaden.

Samtidigt är marknaden enligt mäklarna mindre förutsägbar. Drivkraften bakom det är global ekonomisk oro och osäkra ränteprognoser som följd av global politisk och ekonomisk oro, och i synnerhet kriget i Mellanöstern. Samtidigt ökar utbudet på marknaden. Knäckfrågan framåt blir i vilken utsträckning hushållens efterfrågan kan absorbera ett ökat utbud. Även om köparna blir mer offensiva kvarstår drivkraften att göra vad man uppfattar som en bra affär på totalen. Kostnadsmedvetenheten och den allmänna noggrannheten i köparkollektivet kommer sannolikt kvarstå. Med ett större utbud leder det oundvikligen till mycket skilda förutsättningar för objekt som tidigare uppfattats som mer jämförbara. Det kan handla om två småhus på samma gata, där det ena är nyrenoverat och det andra har stora renoveringsbehov – vilka nu är betydligt svårare att finansiera med de nya bolånereglerna. Eller bostadsrätter i samma område, men olika föreningar där den ena har betydligt sämre föreningsekonomi eller stora kommande underhållsbehov. Mer än någonsin tidigare kommer det innebära att vårens marknad inte är en, utan flera, och att värdedrivarna tydligt varierar mellan olika objekt och olika områden.



OSKAR ÖHOLM & JOAKIM LUSENSKY

Metodbilaga

STÄMNINGSINDEX

Definition: Sammanfattar mäklarnas uppfattning om den allmänna stämningen på bostadsmarknaden (fråga 5).

Beräkning: Medelvärde av svaren på en skala 1–5 (mycket pessimistisk – mycket optimistisk) omräknas till ett index 0–100.

Tolkning:

0 = mycket pessimistiskt, 100 = mycket optimistiskt, 50 ≈ neutral nivå.

Ett fallande index signalerar ökad pessimism, ett stigande ökad optimism.

FÖRUTSÄGBARHETSINDEX

Definition: Mäter hur förutsägbar bostadsmarknaden upplevs vara (fråga 3).

Beräkning: Samma metod som stämningsindex ovan, baserat på skala 1–5 (mycket svårbedömd – mycket förutsägbar).

Tolkning:

Låga värden betyder att marknaden upplevs osäker och svårbedömd.

Höga värden betyder att mäklarna upplever tydligare mönster i marknaden.

BETALNINGSVILJEINDEX

Definition: Mäter mäklarnas bedömning av köparnas betalningsvilja just nu (fråga 11).

Beräkning: Skala 1–5 (mycket låg – mycket hög) omräknas till 0–100-index.

Tolkning:

Låga värden = köpare upplevs mycket försiktiga.

Höga värden = köpare upplevs villiga att betala mer, ofta kopplat till ökad aktivitet.

FÖRVÄNTANSINDEX

Definition: Mäter hur realistiska säljarnas prisförväntningar upplevs vara i förhållande till marknaden (fråga 12).

Beräkning: Skala 1–5 (mycket orealistiska – mycket realistiska) → 0–100-index.

Tolkning:

Låga värden = säljare upplevs hålla fast vid orimligt höga förväntningar.

Höga värden = säljare upplevs mer i linje med marknaden.

PRISFRIKTIONSGAPET

Definition: Skillnaden mellan köparnas betalningsvilja och säljarnas prisrealism.

Tolkning:

Negativt värde = köparna vill betala mindre än säljarna förväntar sig → risk för längre förhandlingar, fler osålda objekt.

Positivt värde = köparna vill betala mer än säljarna förväntar sig → fler affärer över utgångspris, snabbare avslut.

Nära noll = balans mellan köpare och säljare.

INDEXKONSTRUKTIONER

- Samtliga index bygger på mäklares bedömningar på 1–5-skalar (Likert).
- Indextalen redovisas på 0–100 för tydlighet och jämförbarhet över tid och mellan frågor.
- Resultat redovisas nationellt.

Grundformel:

$$Index = \frac{\bar{x} - 1}{4} \times 100$$

- Prisfriktionsgapet är ett härlett index som är sammansatt av mäklarnas bedömning av köparnas betalningsvilja och mäklarnas bedömning av säljarnas prisförväntningar i förhållande till den aktuella marknaden.

Prisfriktionsgap = Betalningsviljeindex – Säljarrealismindex.

FRÅGEBATTERI – MEDLEMSENKÄT

1. Vilket län är du verksam i?

- Stockholm
- Uppsala
- Södermanland
- Östergötland
- Jönköping
- Kronoberg
- Kalmar
- Gotland
- Blekinge
- Skåne
- Halland
- Västra Götaland
- Värmland
- Örebro
- Västmanland
- Dalarna
- Gävleborg
- Västernorrland
- Jämtland
- Västerbotten
- Norrbotten

2. Förmedlar du?

- Småhus
- Bostadsrätter
- Gårdar, lantbruk, jord/skog
- Kommersiella fastigheter

3. Hur bedömer du marknadens förutsägbarhet just nu?

- Mycket oförutsägbar
- Ganska oförutsägbar
- Varken förutsägbar eller oförutsägbar
- Ganska förutsägbar
- Mycket förutsägbar

4. Hur bedömer du marknadsaktiviteten i ditt område jämfört med föregående kvartal?

- Lägre
- Oförändrad
- Högre

5. Hur upplever du stämningen på marknaden i stort?

(Skala 1–5. 1=Mycket pessimistisk. 5=Mycket optimistisk)

6. Hur bedömer du antalet spekulanter på visningar i ditt område jämfört med föregående kvartal?

- Fler
- Oförändrat
- Färre

7. Har du haft förmedlingar med budgivning under det senaste kvartalet?

- Ja
- Nej

8. Hur många budgivare har i genomsnitt deltagit på de budgivningar du haft?

- 2–3 st
- 4–5 st
- Fler än 5

9. Andelen bostäder som säljs innan öppen visning jämfört med föregående kvartal?

- Ökat
- Minskat
- Oförändrat

10. Vilka köpargrupper upplever du är mest aktiva på marknaden just nu? (Flerval. Välj max 2.)

- Förstagångsköpare
- Par som vill byta upp sig
- Familjebildare/familjer
- Seniorer
- Fritidshusköpare
- Föräldrar/anhöriga som köper till barn/barnbarn
- Andra, nämligen

11. Hur upplever du köparnas betalningsvilja just nu?

(Skala 1-5. 1=Mycket låg. 5=Mycket hög.)

12. Hur realistiska är säljarnas prisförväntningar i förhållande till marknaden?

(Skala 1-5. 1=Mycket orealistiska. 5=Mycket realistiska).

13. Andel av affärerna som krävt lång förhandlingstid jämfört med föregående kvartal?

- Ökat
- Minskat
- Oförändrat

14. Vad är den huvudsakliga drivkraften för att sälja i ditt område just nu? (Flera val är möjligt).

- Behov av större boende
- Behov av mindre boende
- Separationer/ändrad familjesituation
- Familjebildning/växande familj
- Lägre boendekostnader
- Flytt till hyresrätt/annan boendeform
- Flytt till nyproduktion/nybyggt

- Flytt till mer energieffektivt eller billigare i drift boende
- Flytt till bostad närmare natur eller grönområden
- Flytt till mer centralt läge
- Arv eller gåva (exempelvis försäljning av ärvd bostad)
- Annat, nämligen

15. Vilka faktorer upplever du att köparna värderar högst just nu? (Flera val är möjligt)

- Balkong/uteplats
- Låg boendekostnad
- Energieffektivitet/låga driftskostnader
- Centralt läge
- Närhet till natur
- Närhet till kollektivtrafik/knytpunkter
- Tryggt område
- Attraktivt skol- och barnomsorgsområde
- Närhet till service och kommunikationer
- Yteffektivitet
- Nyrenoverat/toppskick
- Renoveringsobjekt
- Flexibel planlösning
- Låg belåning/stabil föreningsekonomi
- Prisnivå/total kostnad
- Tillgång till parkering / laddmöjlighet för elbil
- Annat, nämligen

