

# Mäklarinsikt

Q3 2026



Mäklarsamfundet

# Innehållsförteckning

|                                                                    |           |
|--------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Inledning</b>                                                   | <b>3</b>  |
| <b>Sammanfattning</b>                                              | <b>4</b>  |
| <b>Tolkningsram</b>                                                | <b>5</b>  |
| <br>                                                               |           |
| <b>Starkt sentiment på optimistisk marknad</b>                     | <b>6</b>  |
| Marknadsstämning                                                   | 6         |
| <br>                                                               |           |
| <b>Köpare och säljare – aktivitet, drivkrafter och preferenser</b> | <b>8</b>  |
| Betalningsviljeindex 49 – betalningsviljan stärks                  | 8         |
| Förväntansindex 44 – Säljarnas realism kryper uppåt                | 9         |
| Prisfriktionsgapet positivt                                        | 10        |
| Större boende och ändrad familjesituation driver säljare           | 10        |
| Köparna prioriterar nyrenoverat över trygghet                      | 11        |
| <br>                                                               |           |
| <b>Framåtblick</b>                                                 | <b>12</b> |
| <br>                                                               |           |
| <b>Metodbilaga</b>                                                 | <b>13</b> |

# 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, där marknadsutvecklingen kan följas 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 pridfriktionsgapet 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 tredje kvartalet 2026 bygger på en enkät med fältperiod 11 – 29 juni 2026. 611 fastighetsmäklare besvarade enkäten, av en total respondentbas på 6099, vilket ger en svarsfrekvens på drygt 10 procent.

Metod och beräkningsregler för rapportens index återfinns i metodbilagan.



**OSKAR ÖHOLM**  
VD



**JOAKIM LUSENSKY**  
ANALYS- OCH KOMMUNIKATIONSCHEF

# Sammanfattning

Samtliga index stiger jämfört med rapporten för det andra kvartalet 2026. Den enskilt tydligaste rörelsen är att marknadens förutsägbarhet ökar, och återhämtar hela det tapp som registrerades i föregående rapport. Stämningsindex når för första gången över neutral nivå och betalningsviljeindex, som mäter mäklarnas upplevelse av köparnas betalningsvilja, når för första gången neutral nivå.

**Positiv stämning:** Stämningsindex landar på 53, fyra indexpunkter upp från föregående kvartal. Det är första gången sedan mätningarna började som indexet kliver över neutral nivå.

**Köparna mer offensiva:** Betalningsviljeindex fortsätter stiga och ligger nu på neutral nivå. Marknadsaptiten har därmed gått från indexresultat 40 under årets första kvartalet till en så gott som neutral nivå inför årets tredje kvartal.

**Säljarnas realism ökar något:** Förväntansindex ligger på 44, en indexpunkt över föregående kvartals resultat. 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.

**Förutsägbarheten ökar.** Efter en nedgång i Q2 som sammanföll med krig i Mellanöstern och stor geopolitisk osäkerhet ökar förutsägbarheten igen. Förutsägbarhetsindex ökar med 5 indexpunkter till 41.

**Glappet mellan köpare och säljare borta:** Prisfriktionsgapet är +4,8, tydligt över neutral nivå. Det indikerar att köpare vid rätt objekt många gånger är redo att betala mer än vad säljare förväntar sig. Fenomenet syns också i spannet mellan utgångspris och slutpris där framförallt bostadsrättsmarknaden i större städer börjar visa budeffekt.

**Nyrenoverat nu viktigare än trygghet:** Nyrenoverat/toppskick är nu en viktigare preferens än tryggt område, menar 48 procent av mäklarna. Däremot är ekonomi- och trygghetsfrågor som kategori fortsatt de viktigaste preferenserna.

STÄMNINGSINDEX ▲ +4

53

BETALNINGSVILJEINDEX ▲ +4,5

49

FÖRVÄNTANSINDEX ▲ +1

44

FÖRUTSÄGBARHETSINDEX ▲ +5

41

PRISFRIKTIONSGAP

4,8

# 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= Köpare 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.

- $\leq -10$  → 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

# Starkt sentiment på optimistisk marknad

För det tredje kvartalet 2026 är värdet för stämningsindex 53, klart över neutral nivå och ett resultat som vittnar om marknadsoptimism.

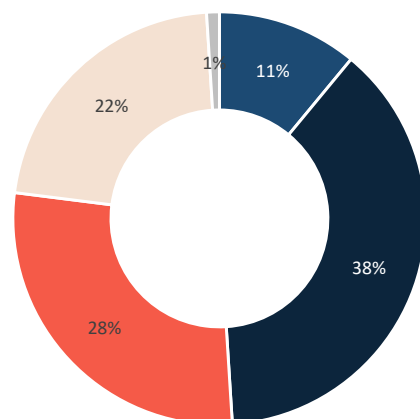
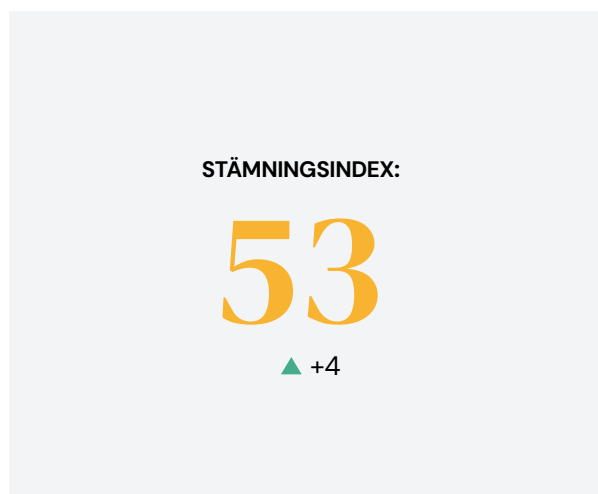
## MARKNADSSTÄMNING

53 procent av mäklarna vittnar om högre marknadsaktivitet, 79 procent har haft förmedlingar med budgivningar i närtid (+15 procentenheter) och 29 procent menar att andelen bostäder som säljs innan öppen visning ökat jämfört med föregående kvartal.

Förutsägbarheten på marknaden ökar tydligt, med ett indexresultat som ökar fem punkter och landar på 41, samma resultat som i rapporten för årets första kvartal. Andelen som nu upplever marknaden som ganska eller mycket oförutsägbar faller från 58 procent i Q2 till 49 procent inför Q3. Det är alltså fortfarande en marknad som upplevs som svårläst, men i lägre utsträckning än innan. Det är sannolikt en effekt av att marknaden anpassat sig till en föränderlig omvärld, där geopolitisk osäkerhet i någon mån är det nya normala, men också att inflationsförväntningarna dämpats något.

”

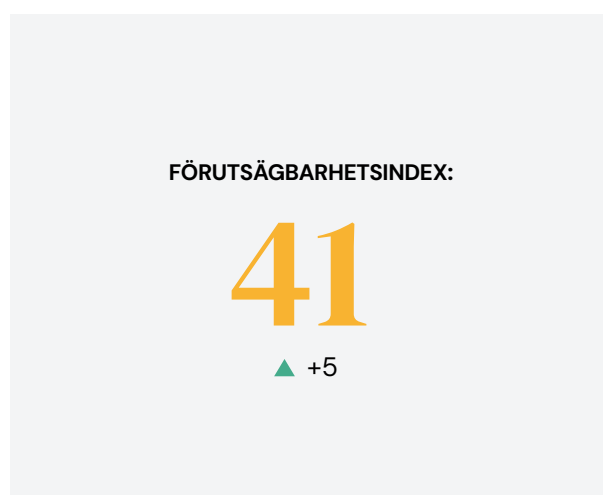
**Andelen som nu upplever marknaden som ganska eller mycket oförutsägbar faller från 58 procent i Q2 till 49 procent inför Q3.**



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

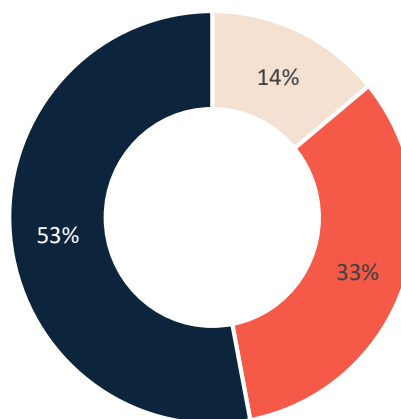
Figur 1. Hur bedömer du marknadens förutsägbarhet just nu?

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. För första gången sedan mätningarna började är det nu en större andel som ser kortare (26%) än längre (21%) förhandlingstider jämfört med föregående kvartal. Bilden förstärks av att prisfriktionsgapets positiva utveckling fördjupas. med +3,5 punkter till det högsta resultatet någonsin (4,8). Det innebär att många köpare idag är redo att betala mer än vad säljarna förväntar sig eller utgångspris för det rätta objektet.



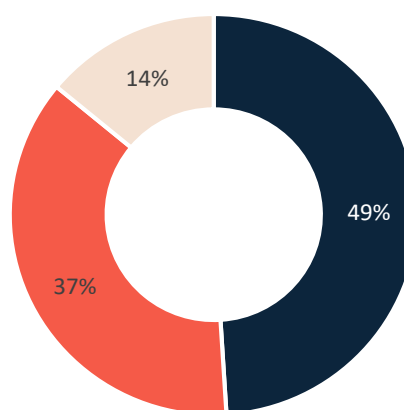
”

**För första gången sedan mätningarna började är det nu en större andel som ser kortare (26%) än längre (21%) förhandlingstider jämfört med föregående kvartal.**



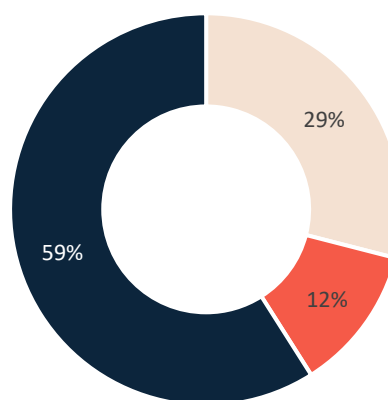
■ Lägre ■ Oförändrad ■ Högre

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

**Mäklarsamfundets betalningsviljeindex, som mäter mäklarnas bedömning av köparnas betalningsvilja just nu, visar ett indexvärde som ligger i stort sett på neutral nivå (49).**

## **BETALNINGSVILJEINDEX 49 – BETALNINGSVILJAN STÄRKS**

Skillnaden är tydlig jämfört med föregående kvartal med +4,5 indexpunkter. Andelen som ser låg eller mycket låg betalningsvilja fortsätter att falla. Detta är också den första indexmätningen efter att de nya bolånereglerna trätt i kraft. Rörelsen är förenlig med den förväntade effekten på köpkraft, särskilt för mindre lägenheter och hushåll med en inkomst.

Det är fortsatt familjebildarna (57%) och par som vill byta upp sig (56%) som pekas ut som de mest aktiva köpargrupperna. Förstagångsköparna (34%) kommer på tredje plats med en aktivitet som tycks ha ökat något sedan föregående rapport, en signal om att de nedre delarna av flyttkedjan börjar aktiveras mer.

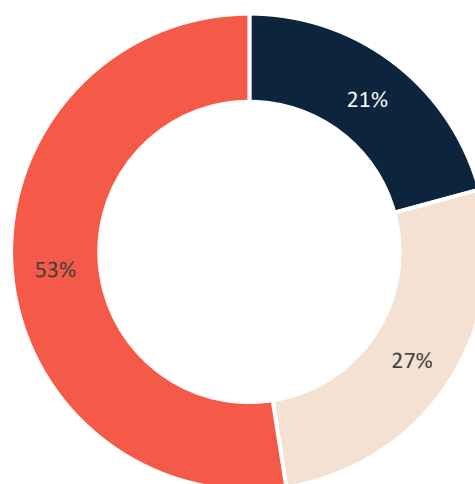
”

**Förstagångsköparna (34%) kommer på tredje plats med en aktivitet som tycks ha ökat något sedan föregående rapport, en signal om att de nedre delarna av flyttkedjan börjar aktiveras mer.**

**BETALNINGSVILJEINDEX:**

49

▲ +4,5



■ Ökat ■ Minskat ■ Oförändrat

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

FÖRVÄNTANSINDEX:

44

▲ +1

#### FÖRVÄNTANSINDEX 44 – SÄLJARNAS REALISM KRYPER UPPÅT

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 44. Fortfarande en bit under neutral nivå, men samtidigt ett litet steg i riktning mot ökad realism.

”

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

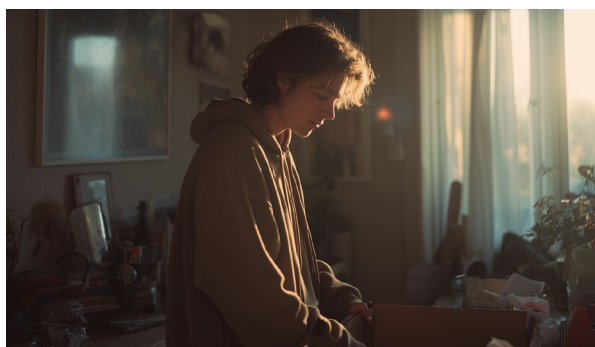
MEST AKTIVA GRUPPERNA JUST NU:



#### 1. FAMILJEBILDARE (57 PROCENT)



#### 2. PAR SOM VILL BYTA UPP SIG (56 PROCENT)



#### 3. FÖRSTAGÅNGSKÖPARE (34 PROCENT)

### PRISFRIKTIONSGAPET 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 tydligt med 3,5 punkter och landar på 4,8 – det högsta resultatet någonsin. Det innebär att många köpare idag är redo att betala mer än vad säljarna förväntar sig eller utgångspris för det rätta objektet.

### STÖRRE BOENDE OCH ÄNDRAD

#### FAMILJESITUATION DRIVER SÄLJARE

Säljarnas primära drivkrafter för att sälja bostäder så gott som alltid i någon form av behov. Majoriteten av mäklarna (65%) bedömer att behov av större boende och separationer eller förändrad familjesituation (59%) är den primära drivkraften för säljare just nu. Det indikerar fortsatt hög efterfrågan på villamarknaden och marknaden för större bostadsrätter. På klusternivå är det hela 94% av säljardrivkrafterna som pekas ut av mäklarna som kan kategoriseras som livssituationsorienterade. Ekonomiska faktorer kommer på andra plats, men utgör endast 31 procent av de drivkrafter som pekas ut av mäklarna.

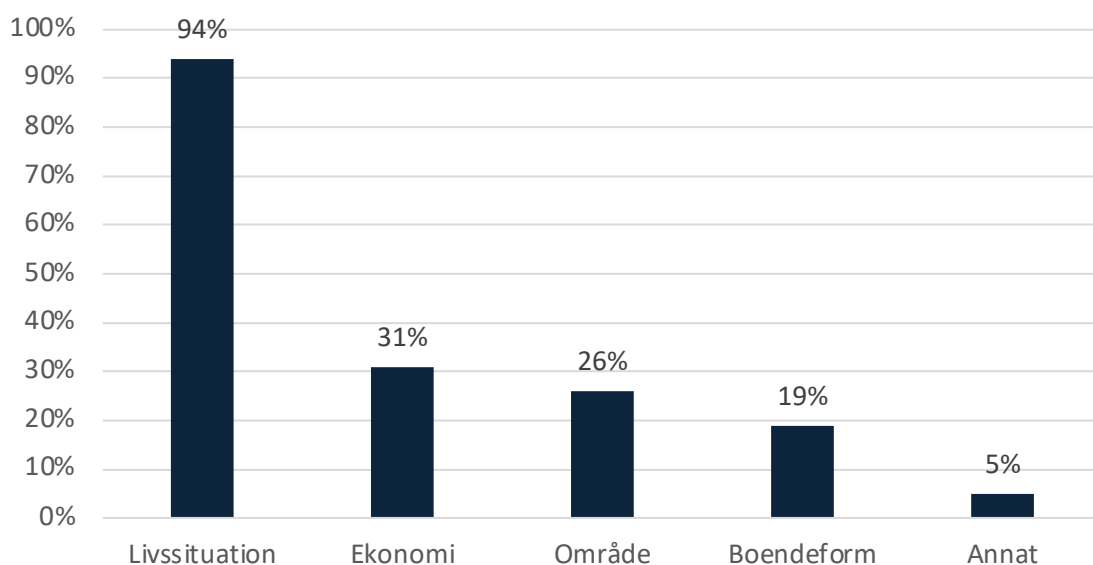
### PRISFRIKTIONSGAPET:

4,8

### Säljarnas huvudsakliga drivkrafter

|                                      |     |
|--------------------------------------|-----|
| Behov av större boende               | 65% |
| Separationer/ändrad familjesituation | 59% |
| Familjebildning/växande familj       | 51% |
| Behov av mindre boende               | 34% |

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



Figur 7. Drivkrafter, kategoriserade.

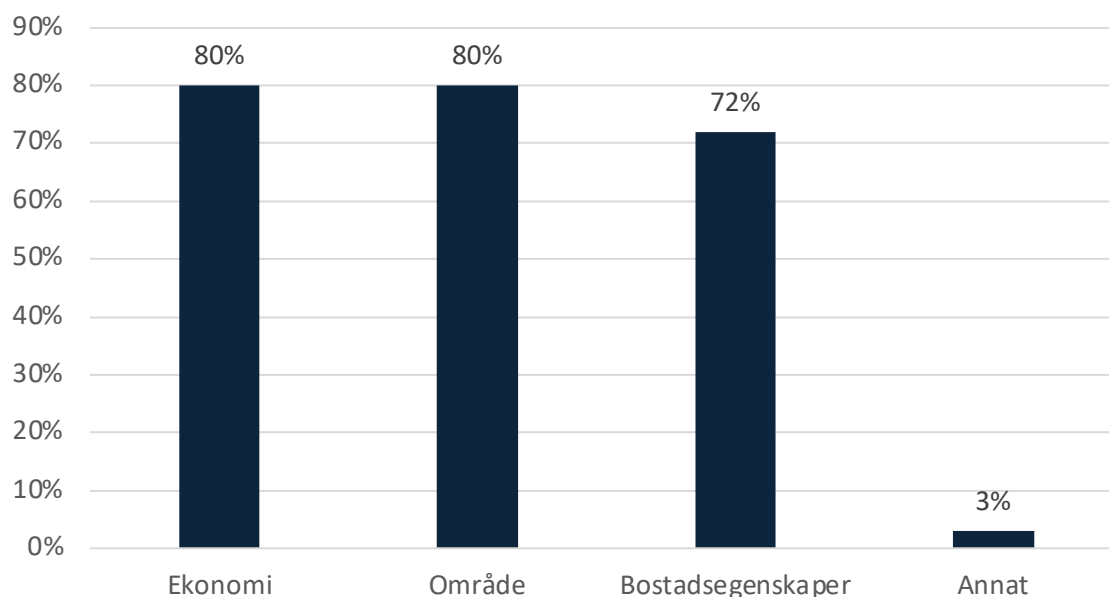
## KÖPARNA PRIORITERAR NYRENOVERAT ÖVER TRYGGHET

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. Under en lång tid har tryggt område toppat listan över preferenser som köparna vill uppfylla. I mätningen inför det tredje kvartalet 2026 har nyrenoverat/toppskick blivit en marginellt viktigare preferens än tryggt område. Fler tolkningar är möjliga. Det kan ses som ett tecken på att en relativt lång period av färre kriminella dåd som skjutningar, sprängningar och liknande har flyttat fokus till mer materiella aspekter. Att nyrenoverat är viktigast kan också tolkas som att de nya bolånereglernas försvårande av att finansiera renoveringar ökat attraktiviteten för helt inflyttningsklara objekt medan efterfrågan minskat på de objekt som är i behov av renovering och underhåll.

## Köparnas huvudsakliga preferenser

|                        |     |
|------------------------|-----|
| Nyrenoverat/toppskick  | 48% |
| Tryggt område          | 47% |
| Låg boendekostnad      | 43% |
| Prisnivå/total kostnad | 41% |

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



Figur 9. Preferenser, kategoriserade.

# Framåtblick

## Mäklarinsikt för det tredje kvartalet 2026 förstärker bilden från föregående kvartal. Högre aktivitet, mer offensiva köpare och en positiv prisfriktion som nu fördjupas.

Samtidigt återhämtar sig marknadens förutsägbarhet, vilket gör att uppgången i marknadssentimentet nu vilar på bredare grund än förra kvartalets mätning. Oron har alltså lättat, och marknaden börjar bli mer läsbar igen.

Att köparna blir mer offensiva betyder däremot inte att det blir mindre kostnadsmedvetna. Spridningen mellan objekt lär tillta. Både som en effekt av ett jämförelsevis högt utbud och som en effekt av att de nya bolånereglerna minskar incitamenten att köpa renoveringsobjekt. Samtidigt finns en svag indikation på att de nya bolånereglerna ökat aktiviteten bland förstagångsköparna. Att köpkraften börjar röra sig nedåt i flyttkedjorna är en av den här mätningens mest framåtblickande signaler.

Att tryggt område inte längre anses vara den viktigaste faktorn för köparna säger mycket om en positiv trend i hela samhällsutvecklingen. Efter en period med ett stort antal brutala skjutningar och sprängningar har den negativa trenden brutits. Om trygghetsfrågan för tillfället upplevs "hanterad" av köparna och frågorna generellt blir mindre medialt belysta så faller så blir det också en preferens som upplevs som mindre viktig, relativt annat, att uppfylla. Under sommarmånaderna går marknadsaktiviteten generellt in i mer av ett hängmatteläge. De närmaste månaderna kommer därför innebära lägre aktivitet och färre transaktioner generellt. Hur resterande års marknad kan komma att utveckla sig återkommer vi till i 2026 års sista mätning från Mäklarinsikt, som släpps i början av oktober.



OSKAR ÖHOLM & JOAKIM LUSENSKY

# Metodbilaga

## STÄMNINGSDINDEX

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 stämningssindex 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

