

# Översta Förmedlingsbolaget AB Q1 Januari - Mars 2024





## VD har ordet

Det är ibland svårt att förstå att det är fyra år sen som vi hade pandemin och tvingades att arbeta ensamma i våra hem. Särskilt när jag nu ser vilken dynamik det blir på arbetsplatsen när många är där, vilka diskussioner och vilken energi som skapas. Det är när vi arbetar tillsammans som den riktiga magin uppstår, då när vi är som allra bäst och skapar de idéer som driver och formar branschen. När vi utvecklar det vi redan gör och när vi blickar framåt. Det är också tydligt när vi ser på koncernen som helhet. När vi arbetar tillsammans och ger våra kunder och partners ett helhetserbjudande som gör att deras liv blir lite lättare och gör dem mycket mer nöjda med oss.

Vi har det dessutom på papper nu. När vi undersökte kundnöjdhet bland våra kunder kan vi se att de som utnyttjar flera av våra tjänster i kombination – dvs SF, Ordna och/eller House:ID – är mer nöjda än de som bara använder en av dem enskilt. Jag har länge sagt att det är vårt gemensamma erbjudande och vår vision om att skapa ett hållbart boendeliv som kommer att driva oss framåt. Jag har aldrig tvekat på det. Men det är också rätt trevligt att få det svart på vitt.

Snölossningen var annars sen i år och bostadsmarknaden med. Vi får hela tiden små positiva nyheter som gör att det finns fog för att ha en optimistisk syn på marknaden men det är viktigt att leva i verkligheten. Och det har inte varit en enkel vår men det börjar komma igång på flera platser. Det finns kanske inte tillräckligt som säger att bostadsmarknaden kommer att explodera under Q2, men marknaden börjar ta fart.

Det finns för mycket uppdämt behov runt om i landet och med några fler positiva besked kring inflation, en eller två räntesänkningar så kommer marknaden att vakna på riktigt. Då är det viktigt att vi ger våra kunder den bästa tänkbara upplevelsen och att vi driver varandras affärer över bolagsgränserna. För det gynnar inte bara Översta Förmedlingsbolaget och den aktie som du äger, utan även varje enskild bobutik och medarbetare.



# Första kvartalet Svensk Fastighetsförmedling

## En ny dynamik på marknaden

Efter att ha sett tendenser till en förbättrad bostadsmarknad med något större optimism under fjärde kvartalet 2023, har det under första kvartalet fortsatt på den linjen i än högre takt. Marknaden som helhet ligger under första kvartalet på samma nivå av transaktioner som det senaste "normalåret", dvs 2019, innan pandemi och krigs-/lågkonjunkturår. Även prisbilden har under kvartalet varit svagt stigande som helhet för både bostadsrätter och villor.

Riksbanken har under kvartalet valt att ligga kvar på samma styrrenta, där de tidigare höjningarna pausades under hösten 2023, men samtidigt öppnat upp för kommande sänkningar av styrräntan under andra kvartalet, med en mycket mjukare retorik – som också vilar tungt på en starkt fallande inflation.

Vi har haft tydliga mål för kvartalet, där fokus varit att skapa fler möten. För helåret 2024 är målet starkt stretchat till 75 000 möten, varav 16 000 skulle genomföras under första kvartalet. Men när vi rundar av årets tre första månader så har vi lyckats överträffa det rejält med ett utfall på 19 000 genomförda möten – där mötena antingen klassas som egengenererade av mäklare/bobutik, eller som genererade av varumärket (Google, hemsida mm). I båda kategorierna överträffades målen klart. Fördelningen på mötena i kvartalet var 53% egengenererade av mäklarna och 47% kom via varumärket.

Andelen leads var 23 090, vilket innebar en ökning med 15 procent jämfört med samma period 2023, drivet av ett stort arbete med effektivisering av leadskonvertering inom SFAB och ny partner för SEO/SEM.

Vi gjorde 4 846 affärer i kvartalet, vilket är 6 procent fler affärer än Q1 2023, och omsättningen för våra butiker var 223,5 miljoner, vilket är upp 10% i jämförelse med samma kvartal året innan. Under perioden gjordes 7 219 nya förmedlingsuppdrag, vilket är en ökning med 15% jämfört med Q1 2023.

Under kvartalet hade vi en marknadsandel på 11,6 procent, vilket ger oss en 3:e placering i storlek på marknaden. Efter en svag inledning i januari ökade vi vår marknadsandel något mot slutet av kvartalet. Som tidigare har vi utmaningar med marknadsandelar i främst storstadsregionerna, medan övriga delar av landet ligger relativt stabilt eller ökande sett till marknadsandelsutveckling.

Även om omsättningen för våra Bobutiker ökade markant under kvartalet, är det stora lokala variationer i hur framgångsrik man varit. Därtill är det fortsatt många som lever i sviterna av den svaga marknaden under 2022 och 2023, vilket gör att ekonomin fortsatt är svag, och det ställer stora krav på det lokala ledarskapet att ta stegen framåt.

Den spanska marknaden är fortsatt stark, med en hög aktivitetsnivå bland kunder. Däremot är det fortsatt så att våra kunder inte är de traditionella svenska. Även om fler svenskar börjar visa intresse så görs hos oss idag 8 av 10 affärer av andra nationaliteter än svenskar. Under kvartalet har det gjorts klart med nya franchisetagare som under året öppnar Bobutiker i Alicante respektive Malaga, som en naturlig del av vår expansion i Spanien.



#### Ett axplock från kvartalet:

- Från början av kvartalet infördes ett nytt avgiftssystem som baseras på försäljning föregående månad.
- Under kvartalet genomförde vi en mycket uppskattad Kickoff för 900 deltagare i Norrköping, med värdskap av vår Norrköpingsbutik.
- Vi lanserade och genomförde en säljtävling med namnet Rivstart, för att få så stor mötesaktivitet som möjligt under årets inledning.
- Det har genomförts en utbildningsturné på flertal platser i landet med fokus på vårt arbetssätt och en modifierad retorik utifrån dagens marknad.
- Till detta har det lanserats en uppdaterad version av intagsmaterial.
- Under kvartalet har vi påbörjat vårt arbete med affärsgenomgångar i 4 av 5 affärsområden. Affärsområde Syd påbörjar detsamma under andra kvartalet.
- Vi har genomfört löpande modifieringar av vårt statistikverktyg PBI, för våra affärsgenomgångar.
- Fokus på centrala aktiviteter har legat på våra tre fokusområden – "Sälj in your face", "Franchisekoncept" och Aktiv Matchning – alla i olika faser under kvartalet, men med syfte att stärka affären, ledarskapet, lönsamheten för kontoren och fler möten för mäklarna.
- Det har genomförts en fysisk introduktionsutbildning för nya anställda inom kedjan.
- Vårt nya SEM program har sedan början av februari starkt bidraget till ökningen av antal leads in till kedjan.
- Genom att samordna och fokusera koncernerbjudande mellan bolagen inom ramen för säljtävlingen Champions League, som pågår hela året, har vi lyckats höja tipskvoten till Ordna, samt kraftigt öka aktiveringsgraden av Hus-ID via House:ID.

- Kundcenter överleverade starkt gällande antal möten skapade av dem, samtidigt som allt fler Bobutiker anslutit sig till tjänsten. Därtill är vi nu i drift med mäklarkoordinator-tjänster för ett antal Bobutiker, på både full basis, såväl som kapacitetsleverantör vid toppar.
- Vi har under kvartalet påbörjat lokal marknadsföringstracking, för att över tid smartare kunna rådge om bästa lokala aktiviteter.
- Digital Check-in har lanserats, för att förenkla för kunder och mäklare, men också för att vi enklare ska kunna tipsa mellan bolagen och partners, då det innefattar ett digitalt kundgodkännande.
- Vårt främsta arbetsverktyg KVS har lanserats i en uppdaterad version med ny och mer användarvänlig design, samtidigt som det tillkommit en rad olika säljförbättrande funktioner.

#### Andra intressanta nyckeltal för kvartalet:

- Ökningen i antal möten är markant – upp 37 procent i kvartalet, och ger en guidning över kommande affärer.

KPI:er Region/FO/Bobutik/Mäklare			
Tryck på + för nästa nivå			
Region	Antal Möten	vs. Fg år	vs. Mål
Mitt	4 953	↑ 35 %	↑ 32 %
Norr	2 734	↑ 38 %	↑ 46 %
Spanien	120	↑ 145 %	
Syd	2 377	↑ 34 %	↑ 5 %
Väst	3 811	↑ 46 %	↑ 26 %
Öst	4 920	↑ 31 %	↑ 7 %

- 59 procent av våra skickade banktips gick i perioden till vårt systerbolag Ordna Bolån, vilket är något ner i jämförelse med sista kvartalet 2023. Men samtidigt är tipsnivån från oss i första kvartalet den högsta någonsin till Ordna, med stora regionala variationer. I januari hade affärsområde Öst en tipskvot på 1,5 (1,5 tips per bostadsaffär), vilket är där vi behöver ligga över tid. Snittet i kvartalet ligger på 0,7 tips.
- Aktiveringsgraden av House:ID har ökat markant och låg i kvartalet på för oss rekordhöga 40,9 procent.



# Första kvartalet Ordna

## Bolån

Ansökningsvolymen ökade under Q1 med 41% jämfört med Q4 och ökade 1% jämfört med Q1 2023. Under Q1 var marknadsföringskostnaderna samtidigt 67% lägre än under Q1 2023. Samarbetet med Svensk Fast har tagit fart – med tre på varandra följande rekordmånader under kvartalet – och marknadsföringen fungerar kontinuerligt allt bättre för Ordna.

Utbetald volym Q1 ökade med 10% jämfört med Q4 2023 och minskade med 15% jämfört med Q1 2023.

Omsättningen Q1 ökade med 7% jämfört med Q4 2023 och minskade med 4% jämfört med Q1 2023.

Bolån	Q1, -24 vs -23 YoY	Q1 -24 vs Q4 -23 QoQ
Ansökningsvolym	+ 1%	+ 41%
Utbetald volym	- 15%	+ 10%

## Privatlån

Omsättningen från privatlåneaffären under Q1 minskade med 38% jämfört med Q1 2023. Pga högre kreditförluster och väsentligt sämre andrahandsmarknad för förfallna krediter, så är privatlånebankerna mycket mer restriktiva med utlåningen. En intern faktor var att vi hade utmaningar med aktiviteten i teamet – något som har adresserats under kvartalet.

## Några highlights under kvartalet

- Tydlig förbättring i relationen med Svensk Fast. Ansökningsvolymen upp 62% YoY. Årets första fyra månader har varit på varandra följande rekordmånader.

- Svea bank integrerad. Fyra av fyra specialistbanker är nu anslutna till Ordna. Kan man inte få ett lån genom Ordna, så kan man förmodligen inte få det någon annanstans heller.
- Ordna fick under kvartalet mycket positiv feedback på affärer vi räddar upp för Svensk Fast – i synnerhet genom specialistbankerna. De är rekordmånga till antalet.
- Vi har gjort många systemmässiga förbättringar som ska gynna konverteringsgraderna och ansökningsvolymen framöver.
- Vår undersökning Bolånebarometern fick utrymme i förtjänta medier (bl.a. i TV4 igen/SvD/DiTV). Vi har även varit med och delat våra tankar om inflationssiffrorna och Riksbankens besked.
- ROAS var positiv även under Q1 (följt på första positiva kvartalet någonsin Q4, 2023).

Under Q1 var omsättningen från bolåneaffären ner 4% jämfört med samma period året innan, och privatlån var ner 38%. Omsättningen under Q1 landade på 4,6 miljoner, jämfört med 5,1 miljoner under Q4, och jämfört med 5,7m miljoner under Q1 2023 (-18%). Vi har haft stort fokus på att sänka kostnaderna under året som har gått. Fortfarande är det dock så att vi hanterar stora ansökningsvolymerna med branschledande kvalitet, utan att få tillräckligt mycket betalt för arbetet, och bolagets resultat var under kvartalet därför negativt.

Vi behöver få upp konverteringsgraderna ytterligare och vi behöver överbevisa för våra banker att tjänsten vi levererar motiverar en högre ersättning. Detta är två punkter som vi har under luppen. Marknadsföringskostnaderna och personalkostnaderna är de största kostnadsposterna. Rörelseresultatet (EBIT) hamnade på -5,0 miljoner under Q1 jämfört med -4,7 under Q4, och jämfört med -7,2 miljoner under Q1, 2023 (-31%).

# Koncernen Översta Förmedlingsbolaget AB

Resultat i korthet

	2024 Jan-Mar	2023 Jan-Mar	2023 Helåret
<b>Nettoomsättning</b>	<b>40 558</b>	<b>60 113</b>	<b>190 506</b>
Rörelseresultat innan avskrivningar (EBITDA)	-12 906	3 793	-22 371
Avskrivningar	-5 632	-4 357	-18 849
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>-18 538</b>	<b>-564</b>	<b>-41 220</b>
Resultat från finansiella poster	-307	20 256	29 264
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-18 845</b>	<b>19 692</b>	<b>-11 956</b>
Skatt	406	-1 594	1 690
<b>Resultat efter skatt</b>	<b>-18 439</b>	<b>18 098</b>	<b>-10 266</b>
Minoritetsandel	-1677	-2 384	-7 234
Kassaflöde	-11 666	50 385	-19 985
Resultat per aktie	-14,30	17,47	-2,59

Siffrorna i rapporten avser hela koncernen. Översta Förmedlingsbolagets särredovisas inte i denna rapport.

## Väsentliga händelser under första kvartalet

- Nettoomsättning minskade med 32 % i Q1 jämfört med motsvarande kvartal föregående år.
- Rörelseresultatet (EBIT) för första kvartalet har sjunkit med 17,9 mkr jämfört med motsvarande kvartal föregående år.
- Resultat från intresseföretag har påverkat koncernens resultat med -907 tkr under årets första kvartal.
- Ordna har kapitaliserats upp genom aktieägartillskott om 5 mkr, vardera ägare har gått in med motsvarande sin ägarandel.

## Väsentliga händelser efter första kvartalets utgång

- Ordna har kapitaliserats upp genom aktieägartillskott om 5 mkr, vardera ägare har gått in med motsvarande sin ägarandel.

## Finansiell information

### Personal och organisation

Antalet anställda medarbetare i koncernen uppgår 2024-03-31 till 103 st. Motsvarande siffra för per 2023-12-31 var 94 st.

Företagsledningen utgörs av CEO, CFO, CXO, CPCO samt Head of legal. I koncernledningen ingår även CEO för dotterbolaget Ordna AB och vVD i dotterbolaget Svensk Fastighetsförmedling AB.

### Likviditet och finansiering

Per balansdagen 2024-03-31 uppgick likvida medel till 171 737 tkr jämfört med 183 404 den 31 december 2023. Likvida medel inkluderar Banktillgodohavanden samt kortfristiga placeringar.

Per balansdagen 2024-03-31 uppgick de långfristiga skulderna till 16 002 tkr jämfört med 18 254 den 31 december 2023.

### Eget Kapital

Antal aktier uppgick vid balansdagen 2024-03-31 till 1 172 159 st. Aktiekapitalet uppgick vid balansdagen till 11 721 590 kr.

### Aktien

Aktien handlas endast internt inom kretsen anknutna personer till Översta Förmedlingsbolaget AB. Handeln sker på pepins.com. Antalet aktieägare är i dagsläget 656 st.

Kursen har under första kvartalet sjunkit till en kurs på 160 kr vid samtliga handelstillfällen under 2024.

Kursen uppgick till 170 kr i december 2023. Under första kvartalet bytte 7 580 st aktier ägare genom handeln på Pepins. Handelstillfället i februari var inställt.

## Ekonomiska Rapporter

Koncernens Resultaträkning	2024 Jan-Mar	2023 Jan-Mar	2023 Helåret
Omsättning	40 558	60 113	190 506
Övriga externa kostnader	-26 358	-33 978	-122 282
Personalkostnader	-27 106	-22 342	-90 595
Avskrivningar	-5 632	-4 357	-18 849
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>-18 538</b>	<b>-564</b>	<b>-41 220</b>
<b>Resultat från finansiella poster</b>			
Resultat från intressebolag	-908	-431	-2 167
Realisationsresultat	0	20 869	28 158
Ränteintäkter & utdelningar	1 037	167	5 001
Räntekostnader	-437	-349	-1 728
Resultat från finansiella poster	-307	20 256	29 264
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-18 845</b>	<b>19 692</b>	<b>-11 956</b>
Beräknad skatt	406	-1 594	1 690
<b>Resultat efter skatt</b>	<b>-18 439</b>	<b>18 098</b>	<b>-10 266</b>

Siffrorna i rapporten avser hela koncernen. Översta Förmedlingsbolagets sämredovisas inte i denna rapport.

Ekonomiska Rapporter

Koncernens Balansräkning	2024-03-31	2023-12-31
<b>Tillgångar</b>		
Immateriella anläggningstillgångar		
Balanserade utgifter	4 328	3 487
Varumärke	86 986	90 195
Goodwill	44 695	47 170
Inventarier	17 011	16 448
Finansiella anläggningstillgångar		
Andelar i intressebolag	6 847	7 735
Fordringar hos intresseföretag	2 530	2 530
Andra långsiktiga värdepapper	24 447	24 447
Uppskjuten skattefordran	782	782
Andra långsiktiga fordringar	4 304	4 310
<b>Summa Anläggningstillgångar</b>	<b>191 930</b>	<b>197 104</b>
Omsättningstillgångar		
Kundfordringar	8 974	12 436
Fordran hos intressebolag	0	4 706
Skattefordran	9 117	7 886
Övriga korta fordringar	1 218	2 230
Förutbetalda kostnader upplupna intäkter	19 637	21 189
Kortfristiga placeringar	25 000	25 000
Kassa Bank	146 737	158 403
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>210 684</b>	<b>231 850</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>402 614</b>	<b>428 954</b>

Siffrorna i rapporten avser hela koncernen. Översta Förmedlingsbolaget särredovisas inte i denna rapport.



Ekonomiska Rapporten

Koncernens Balansräkning	2024-03-31	2023-12-31
Eget kapital		
Aktiekapital och tillskjutet kapital	73 776	73 776
Balanserade vinster	233 469	249 949
<b>Summa Eget kapital</b>	<b>307 245</b>	<b>323 725</b>
Minoritetsintressen	6 396	6 423
<b>Eget kapital i koncern</b>	<b>313 641</b>	<b>330 146</b>
<b>Avsättningar</b>		
Avsättning för uppskjuten skatt	22 596	22 995
Avsättning för pensioner och liknande förpliktelser	3 054	2 903
Summa avsättningar	25 649	25 899
<b>Långfristiga skulder</b>		
Skulder till kreditinstitut	15 748	18 000
Övriga skulder	254	254
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>16 002</b>	<b>18 254</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>		
Skulder till kreditinstitut	12 000	12 000
Levskulder	5 634	12 400
Aktuell skatteskuld	0	0
Övriga korta skulder	4 784	3 948
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	24 904	26 307
Summa kortfristiga skulder	47 321	54 654
<b>Summa Skulder och Eget kapital</b>	<b>402 614</b>	<b>428 953</b>

Stockholm 2024-05-15

Ledningen & Styrelsen för Översta Förmedlingsbolaget AB

Kvartalsrapporten har inte granskats av bolagets revisorer.