

Översta Förmedlingsbolaget AB Q3 Juli - September 2024





VD har ordet

Kan det vara höst och samtidigt kännas lite som vår? Visst, vi går mot mörkare och kallare månader och vi kämpar med både vädret och tuffa ekonomiska tider i bostadsmarknaden. Men samtidigt finns det flera vårtecken. Räntorna fortsätter att sjunka och Riksbanken har sagt allt annat än att de överdrev med sina höjningar men det är budskapet, och de fortsätter att utlova många sänkningar inom kort tid. Inflation föll så snabbt att räntesänkningarna inte hann med och var ett tag på skrämmande låga siffror. Vi ser alltmer rörelse på bostadsmarknaden, fler intresserade, snabbare försäljningar i vissa områden, mindre försiktighet och svagt ökande priser.

Ordna nådde ett positivt resultat i augusti och kvartalet var med råge det bästa, samtidigt som affärsmodell nu får anses bevisad.. En god idé, stenhårt arbete och mycket tålamod, det är receptet för att kunna skriva en sådan mening. Tack vare det arbete som genomförts på Ordna med effektiviseringar och förbättringar, i kombination med den boost av leads som kommit via större fokus från bobutiker och Champions League-tävlingen, så är numera deras största utmaning

att kunna rekrytera rätt personal i den hastighet som krävs. Samtidigt så arbetar ÖFAB tillsammans med House:ID med att ta fram Sveriges bästa och mest innovativa deklarationstjänst, en tjänst som har potential för koncernen, och inte minst för SF kontoren som nu får en möjlighet att ta bort jobb och ansvar för kundernas deklaration som tar tid från försäljning under en intensiv period. Samtidigt som man kan öka sin omsättning i sitt bolag och tjäna pengar på det. Målsättningen är att kunna lansera detta tillsammans med Skattio under januari 2025.

Jag älskar solen och hösten kanske inte är den bästa årstiden. Men när jag går in i vintern med så positiva och spännande nyheter så känns det lite som att det är med solsken i ryggen.



Tredje kvartalet Svensk Fastighetsförmedling

En, två, tre..., på det fjärde ska det ske..

Tredje kvartalet bjöd som väntat på en andra och tredje sänkning av styrräntan, efter den första som kom i början av maj. Dessa sänkningar skall också ses i skenet av sänkningar under perioden från både ECB och FED.

Inflationen i Sverige var i kvartalet under Riksbankens långsiktiga mål, och förväntas fortsatt ligga på en låg nivå framöver. Det är en bra grund inför kommande räntebeslut.

Riksbanken signalerar också en mjukare räntebana framöver, med en snabbare sänkningstakt, där man inte heller utesluter dubbel sänkning i det fjärde kvartalet. Men viktigast är att styrräntan väntas nå Riksbankens mål-nivå om 2% under andra kvartalet 2025, vilket är klart snabbare än tidigare prognoser.

Vi ser i kvartalet att bostadspriserna under juli och augusti legat relativt stilla, med en svag korrigerig nedåt, och under september legat helt stilla.

Under tredje kvartalet gjordes det 12% fler bostadsrättsaffärer, 13% fler villaaffärer och 20% fler fritidshusaffärer i Sverige jämfört med tredje kvartalet 2023.

Den återhämtning av marknaden vi sett hittills är dock relativt återhållsam, jämfört med det uppdämda behov som finns. Men förutom en förväntad fortsatt sänkning av styrränta och därigenom konsumenttrötthet, så kommer kommande rullande 12 månader även få en positiv påverkan av det ekonomiska stimulanspaketet, inkluderat omfattande skattesänkningar som regeringen lagt. Därtill förväntas

det i fjärde kvartalet presenteras förändringar i amoreringskrav, vilket gynnar aktiviteten, såväl som prisnivån på marknaden framöver. Vår bild är fortsatt en förväntad prisuppgång under innevarande år i spannet 3-5%.

Vi ser att fler knutar börjar lösas upp – och fler affärer görs, men utbudet är i kvartalet rekord-stort, drivet av att många som vill köpa nu lägger ut sina bostäder till försäljning, och vi kommer sannolikt se ett större utbud än det historiska normala under relativt lång tid framöver – där utbud och efterfrågan balanserar prisutvecklingen. De tydliga mål som vi haft för året som helhet med fokus på antal möten – 75.000 på helåret, har fortsatt i det tredje kvartalet, där dock delar av juli och augusti drog ner takten på främst "egengenerade" möten något mer än förväntat. En stark september hjälper dock upp kvartalssiffrorna som landar ca 10 procent under målet, och vi ligger därmed på 54.000 möten ackumulerat för de första 3 kvartalerna.

Vi gjorde 5864 affärer i kvartalet, vilket är 13% fler affärer än Q3 2023. Störst procentuell ökning i volym kommer i kvartalet från Affärsområde Väst, som ökade 23% jämfört med motsvarande kvartal 2023. Omsättningen för våra butiker summerades till 276,5 miljoner, vilket är upp 18% i jämförelse med samma kvartal året innan. Under perioden gjordes 7902 nya förmedlingsuppdrag, vilket är en ökning med 21% jämfört med Q3 2023.

Antal kundmöten i kvartalet hamnade på 17195 st, vilket är en ökning med 24% jämfört med motsvarande kvartal 2023. Av dessa möten var 46% egengenerade av mäklarna och 54% kom från leads via kedjans olika kanaler. Andelen leads i kvartalet hamnade på 21354 st



vilket motsvarar en ökning med 12% jämfört med samma period 2023, drivet av ett stort fokus på leads och konvertering på SFAB under årets inledning.

Under kvartalet hade vi en marknadsandel på 12,1%, en ökning från andra kvartalets 11,9%, vilket fortsatt ger oss en 3:e placering i storlek på marknaden. Under kvartalet var vi framför allt starkare under september medan främst andra halvan av juli och första halvan av augusti var märkbart svagare. Precis som tidigare är det bostadsrätter som är vår akilleshäla – där marknadsandelen ligger avsevärt lägre än den för villa/fritidshus. Det har också en geografisk bärning med vår relativa svaghet på storstadsmarknaderna.

Omsättningen i kvartalet för våra Bobutiker fortsätter som sagt att ligga på en nivå som vida överstiger föregående år vilket betyder ännu ett kvartal som hjälper till i den ekonomiska återhämtningen för våra Bobutiker.

Vår verksamhet i Spanien utvecklas med fler områden, och under tredje kvartalet gjorde vi klart med nya franchisetagare som kommer öppna Bobutiker i Madrid respektive Mar Menor/Murcia under vinterhalvåret, och sedan tidigare är det klart att vi även kommer öppna verksamhet i Alicante.

Under september har vi genomfört en Kickoff i Malaga för alla medarbetare på våra olika Bobutiker runt om i Spanien, där ett 40-tal medarbetare från 8 Bobutiker samlades.

Försäljningen i Spanien ligger under kvartalet klart före föregående år, och omsättningen för Bobutikerna ligger 23% över motsvarande kvartal 2023.

Ett axplock från kvartalet:

- Startat nya säljtävlingen (F)Utmaningen
- Inlett slutspel i vår koncerngemensamma säljtävling "Champions League"
- Affärs genomgångar i full drift, och erfarenhet samt feedback skapar grund för uppdaterat stödmaterial i PBI framöver
- Visningsvecka höst – aktivering för mäklare och säljare, inför aktivering spekulanter i oktober. Fokus på att "minska lagret"
- Vår nya FMS har byggts färdigt för att kunna lanseras inför allas budgetarbete under hösten.
- Fortsatt fokus på centrala aktiviteter inom våra tre fokusområden – "Sälj in your face", "Franchisekoncept" och Aktiv Matchning – för att stärka affären, ledarskapet, lönsamheten för kontoren och fler möten för mäklarna.
- Kört varumärkeskampanj i olika rörliga digitala medier för att stärka vår attraktionskraft och över tid generera fler kundmöten.

- Kundcenter har ökat sin effektivitet och hitrate markant i kvartalet, samt slagit veckorekord i antal skapade möten. Därtill allt fler som nyttjar vår mäklarkoordinator-tjänst. Över 80 Bobutiker nyttjar idag kundcenters tjänster.
- Under kvartalet har mycket fokus legat på specifikationer och påbörjande av byggande av smarta verktyg för mäklare för Aktiv Matchning, där de första delarna lanseras i fjärde kvartalet.
- En av de mest spännande aktiviteterna är introduktionen av vårt nya Accelerator-program, där vi vill använda hela kedjan, och koncernens, samlade klokhet till att skapa framtidens smarta lösningar i smått såväl som stort!
- Vi har genomfört en tvådagars introduktionsutbildning för nyanställda i kedjan.
- Nytt läsår innebär många aktiviteter för vårt TA team på olika lärosäten

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

Andra intressanta nyckeltal för kvartalet:

- Framtida affärer är ju sprunget ur hur många möten vi går på. Försäljning speglar tidigare aktiviteter, och i kvartalet ser vi en ökning av mötestakt i Affärsområde Syd på hela 39%, och flera andra ligger också väl positionerade – vilket ger en tydlig fingervisning om framtida affärer.

- Drygt 67% av våra totalt skickade banktips gick i perioden till vårt systerbolag Ordna Bolån, vilket är den högsta nivån hittills, och en ytterligare förbättring från andra kvartalet. Detta trots att tipsnivån under delar av juli och augusti sjönk markant. Det är fortsatt stora regionala skillnader i tipsandet, men september är den enskilt bästa tipsmånaden hittills, och Affärsområde Syd lyckades, som första region någonsin, nå en tipskvot om 1,6 tips per affär – dvs klart över vårt mål på 1,5 – så det bevisar bara att det är fullt möjligt för alla att göra detsamma – till nytta för våra kunder.

- Aktiveringsgraden av House:ID sjönk något i kvartalet till ungefär 40%, och sammanlagt under de tre första kvartalerna är aktiveringsgraden 42,6%.



Tredje kvartalet Ordna AB

Bolån

Ansökningsvolymen steg med 23% jämfört med Q3 2023, och sjönk 1% jämfört med Q2 2024. Tillväxten kommer från ett allt starkare – ett rekordstarkt – samarbete med Svensk Fast mätt i tipskvot och antal tips.

Samtidigt leder marknadsföringen till allt fler ansökningar. Under Q3 var marknadsföringskostnaderna samtidigt 23% lägre än under Q3 2023. Det är värt att notera att det var under Q3 2023 som vi började kapa marknadsföringen, så framöver kommer jämförelsetalen bli rimligare från att tidigare ha varit ner ca 2/3.

Lönsamheten i bolåneaffären har blivit märkbart bättre pga ett konsekvent och ihärdigt arbete att förbättra hela kedjan från en ansökan till ett utbetalt lån. Att marknaden har vänt bidrar också till förbättringen. Under kvartalet som gick förmedlade vi rekordstor volym till bankerna. Primesegmentet tar den absoluta majoriteten av volymen som vi skapar men specialistbanksegmentet är en inte försumbar andel av våra intäkter.

Utbetald volym Q3 steg med 45% jämfört med Q3 2023, och 28% jämfört med Q2 2024.

Omsättningen Q3 steg med 91% jämfört med Q3 2023, och 47% jämfört med Q2 2024.

Verksamheten visade för första gången ett positivt resultat i augusti, efter alla kostnader (inkl avskrivningar), och givet att vår verksamhet hanterar en mycket stor volym och är dimensionerad därefter, är det en viktig milstolpe. Vi har därmed bevisat affärsmodellen och vi kommer fortsätta skala upp verksamheten på ett klokt sätt.

Bolån	2024 Q3 vs 2023 Q3 (YoY)	2024 Q3 vs 2023 Q3 (YoY)
Ansökningsvolym	+23%	-1%
Utbetald volym	+45%	+28%
Omsättning	+91%	+47%

Privatlån

Omsättningen från privatlåneaffären steg 17% under Q3 jämfört med Q2 (följt på 103% tillväxt kvartalet innan), och 114% jämfört med Q3 2023. Aktiviteten var under månaden god och bankerna visar större intresse till att låna ut pengar. Organisationsförändringar, som påbörjades långt tidigare, har gett effekt på affären och samarbetet med bolånesidan är bra vilket betyder synergier för både affärerna. Verksamheten bidrar till bolagets lönsamhet och når nästan lönsamhet efter nycklade kostnader.

Några highlights under kvartalet

- Vi menar på att bolån bevisade affärsmodellen genom att nå lönsamhet i augusti. Det är en viktig milstolpe.
- Under kvartalet har budgetarbetet inför 2025 inneburit ett förtydligande om vägen framåt. Arbetet har mynnat ut i en rad olika initiativ som kommer börja rullas ut under Q4.
- Vi har lagt grunden för datadrivna organisatoriska beslut, vilket konkret innebär att vi systematiskt, från och med Q4 och in i 2025, kommer jobba på att skapa förutsättningar för bättre beslut genomgående hela organisationen.
- Det mediala intresset för Ordna är fortsatt stort och vi har engagerat och påverkat genom att ha en tydlig åsikt i frågan kring inflationen och Riksbankens räntebeslut.
- ROAS förbättrades ytterligare (fjärde kvartalet i rad) och var kraftigt positiv under Q3.

Under Q3 var omsättningen från bolåneaffären upp 91% jämfört med samma period året innan, och privatlån var upp 104%. Omsättningen under Q3 landade på 9,6 miljoner, jämfört med 5,1 miljoner under Q3 2023 (+88%) och jämfört med 7,1 miljoner under Q2 (+35%). Fokuset ligger fortsatt på att driva omsättningen högre genom att bidra med kundnytta, mäklarnytta och banknytta. Marknadsföringskostnaderna och personalkostnaderna är de största kostnadsposterna. Rörelseresultatet (EBIT) hamnade på -0,7 miljoner under Q3, jämfört med -4,3 miljoner under Q3, 2023 (-83%) och jämfört med -4,3 under Q2, 2024.

Koncernen Översta Förmedlingsbolaget AB

Resultat i korthet

	2024 Juli-September	2023 Juli-September	2024 Juli-September	2023 Juli-September
Nettoomsättning	47 466	42 709	132 546	147 497
Rörelseresultat innan avskrivningar (EBITDA)	3 781	-6 763	-16 959	-11 512
Avskrivningar	-5 730	-4 449	-17 052	-13 172
Rörelseresultat (EBIT)	-1 949	-11 212	-34 011	-24 684
Resultat från finansiella poster	-282	-844	-532	26 600
Resultat efter finansiella poster	-2 231	-12 056	-34 543	1 916
Skatt	406	949	1 218	761
Resultat efter skatt	-1 825	-11 107	-33 325	2 677
Minoritetsandel	-647	-1 671	-3 938	-6 087
Kassaflöde	-3 467	-51 241	-43 943	-6 832
Resultat per aktie	-1,01	-8,05	-25,07	7,48

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

Väsentliga händelser under tredje kvartalet

- Nettoomsättning ökade med 11 % i Q2 jämfört med motsvarande kvartal föregående år och ökade med 6,6 % jämfört med Q2 2024.
- Rörelseresultatet (EBIT) för tredje kvartalet har förbättrats med 9 263 tkr jämfört med motsvarande kvartal föregående år och 11 575 tkr bättre än Q2 2024.
- Resultat från intresseföretag har påverkat koncernens resultat med -794 tkr under tredje kvartalet.

Finansiell information

Personal och organisation

Antalet anställda medarbetare i koncernen uppgår 2024-09-30 till 104 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 2024-09-30 uppgick likvida medel till 139 461 tkr jämfört med 183 404 den 31 december 2023. Likvida medel inkluderar Banktillgodohavanden samt kortfristiga placeringar.

Per balansdagen 2024-09-30 uppgick de långfristiga skulderna till 12 254 tkr jämfört med 18 254 den 31 december 2023.

Eget Kapital

Antal aktier uppgick vid balansdagen 2024-09-30 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 623 st.

Kursen har under tredje kvartalet ökat till en snittkurs på 181 kr, vid senaste handelstillfället i september var kursen 185 kr.

Kursen uppgick till 165 kr under Q2 2024. Under tredje kvartalet (juli innefattar inget handelstillfälle) bytte 15 903 st aktier ägare genom handeln på Pepins.

Ekonomiska Rapporter

Koncernens Resultaträkning	2024 Juli-September	2023 Juli-September	2024 Januari-September	2023 Januari-September
Omsättning	47 466	42 709	132 546	147 497
Övriga externa kostnader	-20 180	-26 929	-68 785	-88 998
Personalkostnader	-23 504	-22 542	-80 720	-70 010
Avskrivningar	-5 730	-4 449	-17 052	-13 172
Rörelseresultat (EBIT)	-1 949	-11 211	-34 011	-24 684
Resultat från finansiella poster				
Resultat från intressebolag	-844	-731	-2 772	-1 954
Realisationsresultat	0	0	0	28 470
Ränteintäkter & utdelningar	831	641	3 307	1 387
Räntekostnader	-269	-423	-1 067	-1 302
Resultat från finansiella poster	-282	-513	-532	26 600
Resultat efter finansiella poster	-2 231	-11 724	-34 543	1 916
Beräknad skatt	406	948	1 218	761
Resultat efter skatt	-1 825	-10 776	-33 325	2 677

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

Ekonomiska Rapporter

Koncernens Balansräkning	2024-09-30	2023-12-31
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar		
Balanserade utgifter	3 584	3 487
Varumärke	82 900	90 195
Goodwill	39 746	47 170
Inventarier	15 334	16 448
Finansiella anläggningstillgångar		
Andelar i intressebolag	7 029	7 735
Fordringar hos intresseföretag	2 530	2 530
Andra långsiktiga värdepapper	24 447	24 447
Uppskjuten skattefordran	782	782
Andra långsiktiga fordringar	4 291	4 310
Summa Anläggningstillgångar	180 644	197 104
Omsättningstillgångar		
Kundfordringar	7 090	12 436
Fordran hos intressebolag	0	4 706
Skattefordran	11 668	7 886
Övriga korta fordringar	1 955	2 230
Förutbetalda kostnader upplupna intäkter	30 760	21 189
Kortfristiga placeringar	50 000	25 000
Kassa Bank	89 461	158 403
Summa Omsättningstillgångar	190 933	231 850
Summa Tillgångar	371 577	428 954

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

Ekonomiska Rapporter

Koncernens Balansräkning	2024-09-30	2023-12-31
Eget kapital		
Aktiekapital och tillskjutet kapital	73 776	73 776
Balanserade vinster	206 918	249 949
Summa Eget kapital	280 694	323 725
Minoritetsintressen	5 783	6 423
Eget kapital i koncern	286 477	330 148
Avsättningar		
Avsättning för uppskjuten skatt	21 783	22 995
Avsättning för pensioner och liknande förpliktelser	3 354	2 903
Summa avsättningar	25 137	25 899
Långfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	12 000	18 000
Övriga skulder	254	254
Summa Långfristiga skulder	12 254	18 254
Kortfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	9 000	12 000
Levskulder	7 670	12 400
Aktuell skatteskuld	5 539	3 948
Övriga korta skulder	25 500	26 306
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	47 709	54 653
Summa Kortfristiga skulder	47 321	54 654
Summa Skulder och Eget kapital	371 577	428 954

Stockholm 2024-10-25

Ledningen & Styrelsen för Översta Förmedlingsbolaget AB

Kvartalsrapporten har inte granskats av bolagets revisorer.

