

Korall Group Kvartalsrapport Q1





Liza Nyberg

VD har ordet

Förväntningarna inför 2025 var stora, nästan ouppnåeliga. Efter två år av väldigt liten aktivitet på bostadsmarknaden och oro inför räntor, inflation och världspolitik, vilket i sin tur gjorde det till ett tufft år för både mäklare och bolånerådgivare, hoppades alla på nya tag. Och det började så bra, alla förutsättningar fanns där. Räntan hade sänkts till mer normal nivå, inflationen gick ner snabbt och det fanns ett stort undertryck på bostadsmarknaden.

Januari levde upp till förväntan. Halva februari också. Sen kom det orostecken från det stora landet i väst och den redan sköra och lättskrämde svenska bostadsmarknaden reagerade direkt med att bromsa in den vaknande aktiviteten. Plötsligt är många i samma situation som tidigare – få visningsgäster, långa säljprocesser, färre som söker nya bolån och allt fler som binder sina räntor med befintliga banker. Vi står väl rustade för större aktivitet på bostadsmarknaden och hoppas på en rivstart när marknaden tar fart igen. Och jämför vi med marknaden, och inte stirrar oss blinda bara på satt budget, går SF bra och växer snabbare än marknaden, snabbare än Fastighetsbyrå.

Under Q1 lanserade vi vårt nya varumärke för koncernen; vi är numera inte längre det tunga Översta Förmedlingsbolaget, vi är nu Korall. Namnbytet och strategin att låta koncernen ta mer utrymme har tagits emot väldigt väl – både internt och externt. Med ett tydligare samlande varumärke har vi bättre chanser att skapa ännu starkare samarbeten och marknadsföra hela vårt anslag kring ett hållbart boendeliv mot våra existerande och potentiella nya partners.

Vi vet idag att erbjuda en bred tjänst är inte bara ekonomiskt viktigt utan även vad våra kunder förväntar sig, vad våra konkurrenter gör och hur framtiden ser ut.

Koncernen

Korall group AB

Resultat i korthet

(TKR)	2025 Jan-Mars	2024 Jan-Mars	R 12	2024 Helår
Nettoomsättning	45 544	40 558	183 404	178 418
Rörelseresultat innan avskrivningar (EBITDA)	-7 095	-12 906	-15 993	-21 804
Avskrivningar	-5 743	-5 632	-23 044	-22 933
Rörelseresultat (EBIT)	-12 838	-18 538	-39 037	-44 737
Resultat från finansiella poster	-973	-307	-1 518	-852
Resultat efter finansiella poster	-13 811	-18 845	-40 555	-45 589
Skatt	406	406	3 251	3 252
Resultat efter skatt	-13 405	-18 439	-37 304	-42 337
Minoritetsandel	-1 230	-1 677	-4 851	-4 859
Kassaflöde	-8 500	-11 666	-36 278	-39 445
Resultat per aktie	-10,39	-14,30	-27,69	-31,97

Utvecklingen under första kvartalet 2025

- Nettoomsättning 45 544 tkr (40 558 tkr) en ökning med 12 % jämfört med föregående år.
- Rörelseresultatet innan avskrivningar (EBITDA) -7 095 tkr (-12 906 tkr) en förbättring med 5 700 tkr
- Rörelseresultatet (EBIT) -13 811 tkr (-18 845 tkr)
- Resultat från intresseföretag har påverkat koncernens resultat med -1 196 tkr under kvartalet.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten -8 500 tkr (-11 666 tkr)

Siffrorna i rapporten avser hela koncernen. Korall group AB särredovisas inte i denna rapport.

Svensk Fastighetsförmedling





Första kvartalet SF

Är det här vårt nya normala? Det svänger fort i hockey...

Vi gick in i kvartalet med en viss optimism kring årets utveckling. Intresset på marknaden var större i januari än vad vi sett på flera år, men det blev också en tydligt ökad oro under andra delen av kvartalet på marknaden, när den nya amerikanska administrationen signalerade kraftiga handelstullar. Och just oron kring hur den globala marknaden utvecklas framöver har gjort att kvartalet inte givit full utväxling trots en starkt realekonomi i Sverige. Riksbanken signalerade avvaktan med ytterligare sänkningar, och vi har sett att arbetslöshetssiffrorna stiger något.

Räntan ligger dock på en normaliserad nivå för tillfället, och är kanske inte den drivande faktorn för bostadsmarknadens fortsatta utveckling under året – utan just oförutsägbarheten. Om den klarnar finns förutsättningar för den tidigare förväntade utvecklingen. Men det är nog just detta som är det nya normala – en stabil basnivå utan toppar på bostadsmarknaden, och där vi ständigt måste vara på tårna för att parera internationella påverkansfaktorer. Den gamla konstanta marknaden känns som något vi kan paketera i historieböckerna.

Under första kvartalet gjordes det 7 procent fler bostadsrättsaffärer varav 17 procent fler villaaffärer men endast 3 procent fler bostadsrättsaffärer i Sverige jämfört med samma kvartal 2024. Det betyder att trenden med en stark ökning av affärsvolymen på villa fortsatte, medan marknaden

uppvisar tydliga tecken på hack i kurvan för bostadsrätter. Till stor del styrs det av oro och en outtalad känsla och förväntan att månadsavgifterna för bostadsrätter kan komma höjas än mer, medan fakta nog säger att de större ändringarna av månadsavgifter redan är gjorda.

Det görs också procentuellt sett fler fritidshusaffärer under kvartalet, men från en låg nivå.

När vi passerat årets första kvartal kan vi konstatera att årstakten på marknaden ligger på rullande 12 månader på 175 600 sålda bostäder, vilket är att betrakta som en normal affärsnivå, och i gällande volym i takt med hur marknaden såg ut 2019.

” ... 17 procent fler villaaffärer ...”

Utbudet under kvartalet är fortsatt stort, men nytillskottet av bostäder ligger i linje med ett historiskt normalvärde. Med det sagt så ligger det totala utbudet fortsatt på en rekordhög nivå, men där vi ser en stor skillnad i att utbudet börjar sjunka något på villor, medan det fortsatt ökar på bostadsrätter.

Det stora utbudet och en lite större oro kring framtiden verkar balansera för prisutvecklingen. Inför året spådde vi en prisuppgång under 2025 i spannet 5–7 procent, men den ligger just nu snarare i ett lägre spann om 3–5 procent.



Vårt fokus på att gå på fler möten ligger fast för 2025. Fler möten ger fler möjliga affärer framöver, och är ett mantra som vi jobbar vidare på. För helåret är ambitionen 75 000 möten, och trots att vi hade ett oerhört bra kvartal mötesmässigt Q1 2024 så lyckades vi fokusera och gå på än fler möten samma period 2025 – mycket drivet av våra interna säljtävlingar och uppföljning i affärsgenombångar. Totalt gjorde vi 8 procent fler möten detta år.

” ... 7 procent fler affärer än Q1 2024”

Under kvartalet gjorde vi 5 139 affärer, vilket är 7 procent fler affärer än Q1 2024. Störst procentuell ökning i volym kommer i kvartalet från Affärsområde Syd, som ökade 14 procent jämfört med motsvarande kvartal 2024. Omsättningen för våra butiker summerades till 241 miljoner, vilket är upp 10 procent i jämförelse med samma kvartal året innan. Under perioden tecknades 7222 nya förmedlingsuppdrag, vilket är en ökning med 6 procent jämfört med Q1 2024.

Antal kundmöten i kvartalet hamnade på 19 373 st, vilket är en ökning med 8 procent jämfört med motsvarande kvartal 2024. Av dessa möten var 55 procent egengenerade av mäklarna och 45 procent kom från leads via kedjans olika kanaler. Andelen leads i kvartalet hamnade på 23 067 st vilket motsvarar en ökning med 2 procent jämfört med samma period 2024.

Men en utmaning vi upplever i kvartalet är att vi trots ökning av antal möten, antal

försäljningar och nya FU fortfarande lever i en situation och marknad där det är en tröghet att få full effekt på potentialen och verkligen ta de steg framåt som vi förväntar och behöver.

Under kvartalet hade vi en marknadsandel på 12,3 procent, vilket fortsatt innebär en 3:e placering i storlek på marknaden. Men samtidigt i jämförelse med samma kvartal 2024 innebär det en minskning från 12,4 procent. Sett över rullande 12 månader är vår marknadsandel 12,6 procent, vilket är en ökning mot föregående period.

Efter ett återhämtande 2024 så steg omsättningen ytterligare för våra kontor under kvartalet, men vi lever nu i en mer turbulent omvärld med tvära kast och det kan påverka bostadsmarknaden snabbt i både positiv och negativ riktning framöver under 2025. Det gör att prognoser är svårare att ställa nu än i vår gamla världslig.

Svensk Fastighetsförmedlings verksamhet i Spanien fortsatte att utvecklas under kvartalet, med uppstart av nya verksamheter i Madrid samt på Teneriffa. Därtill gjordes klart med en nyetablering senare under året i Malaga.

Den spanska bostadsmarknaden står sig fortsatt stark, och i takt med en något bättre ekonomi för de flesta svenskar, börjar även intresset från dessa att göra affär i Spanien öka igen.

Försäljningen i Spanien ligger under kvartalet 56 procent högre än föregående år, och omsättningen för Bobutikerna ligger 73 procent över motsvarande kvartal 2024.



KPI:er Region/FO/Bobutik/Mäklare

Region	Antal försäljningar	vs. Fg år	vs. Mål
Mitt	1275	7%	4%
Norr	1015	11%	1%
Syd	623	14%	5%
Väst	962	1%	2%
Öst	1244	7%	-11%

Ett axplock från kvartalet

- Finalspel i vår koncerngemensamma tävling Champions League, grattis till vinnare Linköping
- Uppdaterat och vidareutvecklat underlag för affärsgenomgång
- Kundcenter utvecklas ytterligare och ökar effektiviteten per medarbetare
- Lansering av Deklarationstjänsten, som är ett samarbete mellan House:ID och Skattio, men skapar nytta för SF:s kunder och mäklare, samt intäkter för alla Bobutiker.
- Ny KVS process för tips till Ordna och andra banker
- Rivstart 2.0 – säljtävling för fler möten, inkl slutspurspriser.
- Kickoff i Åre
- Vinnare i vårt koncerngemensamma Acceleratorprogram korades på SF Kickoff i Åre. Vinnande bidrag "Digitalt matchningsrum" kom från Svensk Fastighetsförmedling i Karlstads mäklare Sonja Rudqvist och kommer nu att realiserar som ett SF projekt för kedjan.
- Lansering av nytt koncernnamn på SF Kickoff. Där Svensk Fastighetsförmedling nu tydliggörs som en del av Korall Group.
- Varumärkesmarknadsföring, samt taktisk kommunikation på temat "Bostadsdröm"
- Fortsatt utveckling av Kundcenter, med ökad leverans och ökad andel affärer på de leads som levereras.

- Tre av fyra delleranser i vårt utveckla de systemstöd för Aktiv matchning
- Löpande affärsgenomgångar med alla FO
- TA aktiviteter på flertal lärosäten, samt i Kungsberget
- Start av första gruppen i vår nya SF Academy
- Arbete med paketering av SF mot mäklare och potentiella nya FT
- Rekord i PR utrymme (SoV)
- Spanska kontoren engagerade i "Bo utomlandsmässa" i Göteborg

Andra intressanta nyckeltal för kvartalet

– Alla våra affärsområden utom Öst ligger över både föregående års utfall i antal försäljningar såväl som före sina budgetmål i FMS.

– Tipsandet till vår bolånetjänst Ordna Bolån sjönk under kvartalet och har fallit tillbaka till nivåerna från 2023. Generellt har tipsande till samtliga våra bankpartners minskat under kvartalet. 55 procent av alla banktips går dock fortsatt till Ordna.

– Ordna levererade i princip lika många tips till kedjan som Nordea gjorde under kvartalet, och nästan dubbelt så många som SEB levererade.

– Aktiveringsgraden av House:ID steg något i kvartalet, jämfört med föregående kvartal, till 39,5 procent med en övertikt i andel för aktivering av bostadsrätter. Det är stor geografisk skillnad i House:ID aktivering – och skillnaden mellan de Bobutiker som är bra på aktivering och de som inte är det är stor.

Ordna Bolån





Bolån	2025 Q1 vs 2024 Q1 (YoY)	2025 Q1 vs 2024 Q4 (QoQ)
Ansökningsvolym	- 5%	+ 1%
Utbetald volym	+ 13%	- 27%
Omsättning	+ 33%	- 24%

Första kvartalet Ordna AB

Bolån

Ansökningsvolymen under Q1 sjönk med 5 procent jämfört med Q1 2024 (YoY), och steg 1 procent jämfört med Q4 2024 (QoQ). Omställningen med en ny bankpanel, "rådgivning" och ny KVS-lösning som värdererbjudande har lett till blandad mottagning hos Svensk Fast. Lägre ansökningsvolym från Svensk Fast drar ner ansökningsvolymen, medan andra kanaler nästan väger upp. Det ska tilläggas att vår uppfattning är att ansökningsvolymen är mer relevant än tidigare (om någon månad vet vi utfallet), vilket då skulle kunna motverka effekten av lägre ansökningsvolym.

Under Q1 var marknadsföringskostnaderna 6 procent högre än under Q1 2024. Under Q1 var lönsamheten (ROAS) lägre, drivet av förändringar i bankpanelen, men fortsatt positiv.

Utbetald volym Q1 steg med 13 procent jämfört med Q1 2024, och sjönk 27 procent jämfört med Q4 2024. Omsättningen Q1 steg med 33 procent jämfört med Q1 2024, och sjönk 24 procent jämfört med Q4 2024. Säsongsförklarar stor del av skillnaden QoQ.

Under kvartalet la vi ett tydligare fokus på att proaktivt hjälpa fler mäklarfirmor när deras traditionella banksamarbeten inte är behjälpliga med rätt servicenivå och när

de inte kan hjälpa till – vårt erbjudande är engagemang och lösningsorienterad rådgivning. Vi la också grunden för nya samarbeten med tredje parter som kommer driva Byt-affären. Försäkringsförmedlingsaffären tog under första hela kvartalet ordentlig med fart.

Privatlån

Omsättningen från privatlåneaffären steg 151 procent under Q1 jämfört med Q1 2024 (YoY), och sjönk 7 procent jämfört med Q4 (QoQ). Aktiviteten var under kvartalet god och bankerna visar samma stora intresse till att låna ut pengar.

Några highlights under kvartalet

- Startade arbetet med att nå ut med rådgivning som USP mot Svensk fast och i andra sammanhang, istället för tidigare approach.
- KVS-lösning på plats för att understödja rådgivning genom Svensk Fast.
- Hanterade förändringarna internt och kulturen väl genom en turbulent tid. Känslan är nu att allt är "bakom oss".
- La grunden för nya intäktsströmmar (OFAM, tredjepartssamarbeten).
- Rekryteringsprocessen av en ny Affärsområdeschef bolån ("bolånechef") startades och efter kvartalets slut gjordes topprekryteringen Eva Holmlund.



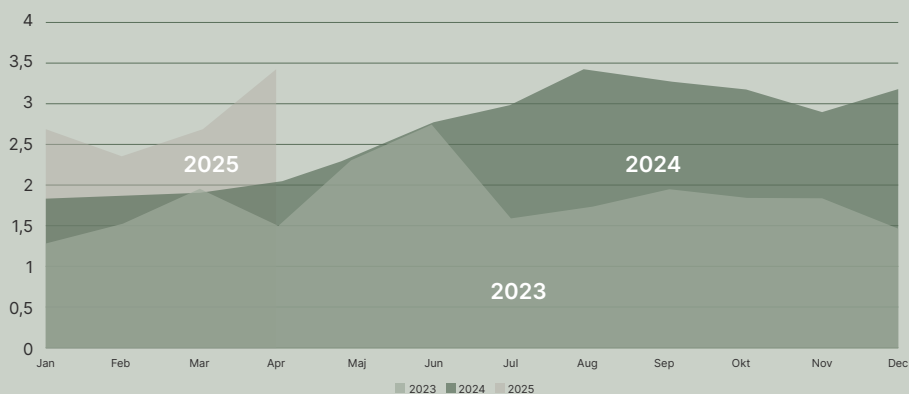
Ekonomi

Under Q1 var omsättningen från bolåneaffären upp 33 procent jämfört med samma period året innan, och privatlån var upp 151 procent.

Omsättningen under Q4 landade på 7,6 miljoner, jämfört med 4,6 miljoner under Q1 2024 (+65 procent) och jämfört med 9,2 miljoner under Q4 (-17 procent). Kvartalsjämförelsen beror primärt på säsongvariationer. Fokuset ligger på att driva omsättningen högre genom att bidra med kundnytta, mäklarnytta och banknytta. Vi ser kontinuerligt över våra kostnader.

Marknadsföringskostnaderna och personalkostnaderna är de största kostnadsposterna. Rörelseresultatet (EBIT) hamnade på -3,3 miljoner under Q1, jämfört med -4,6 miljoner under Q1 2024 (-27 procent) och jämfört med -2,1 under Q4, 2024.

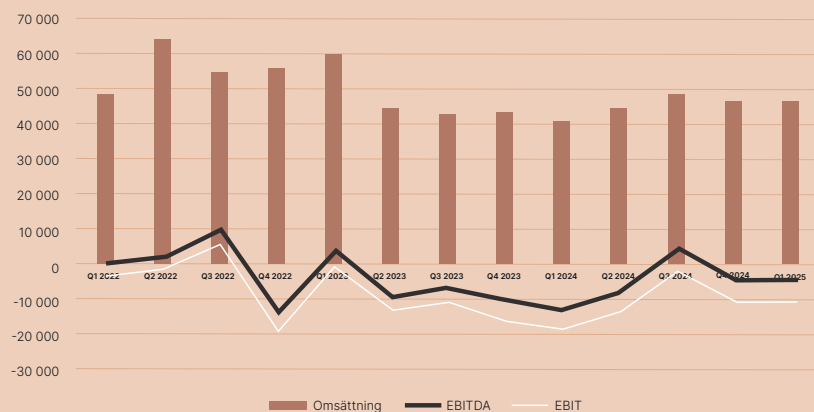
Intäktsutveckling, miljoner kr



Finansiell rapportering



Utveckling de senaste 3 åren (TKR)



Omsättning och rörelseresultat

(TKR)	Jan-Mars 2025 (3 månader)	Jan-Mars 2024 (3 månader)	Jan-Dec 2024 (12 månader)
Nettoomsättning			
SFAB	37 995	35 446	146 296
SF Real Estate	906	953	3 162
Ordna	7 641	4 633	30 595
UFAB	0	0	15
Korall	2 928	2 188	9 963
Internt koncern	-3 926	-2 632	-11 613
	45 544	40 588	178 418
Rörelseresultat ex förvävsrelaterade avskrivningar			
SFAB	769	-4 707	5 357
SF Real Estate	-547	46	-1 127
Ordna	-3 730	-5 086	-12 238
UFAB	-64	-307	-948
Korall	-4 727	-4 176	-17 811
Internt koncern	0	139	0
	-8 299	-14 091	-26 767
Förvävsrelaterade avskrivningar	-4 539	-4 447	-17 970
Koncernens rörelseresultat	-12 838	-18 538	-44 737

Kvartalsrapporten har inte granskats av bolagets revisorer.

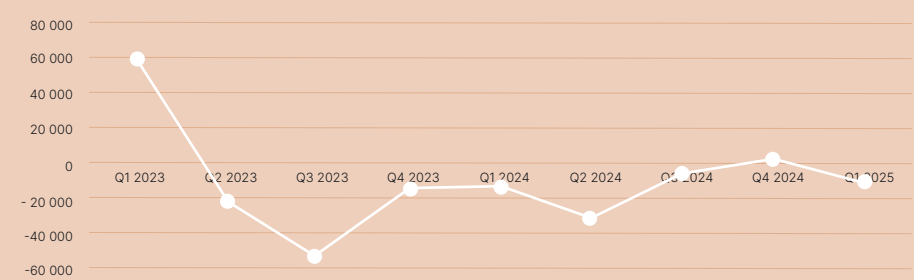
Kassaflöde

(TKR)	2025 Q1 (3 månader)	2024 Q1 (3 månader)	Ack 2025 (3 månader)	2024 Helår (12 månader)
Rörelseflöde	-7 947	-13 537	-7 947	-16 148
Förändring av rörelsekapital	2 564	5 958	2 564	550
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-5 383	-7 579	-5 383	-15 598
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-123	-362	-123	-3 354
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-2 994	-3 724	-2 994	-20 493
Periodens kassaflöde	-8 500	-11 666	-8 500	-39 445

Investeringar

- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till - 5 383 tkr (-7 579 tkr)
- Kassaflöde från investeringsverksamheten uppgick till -123 tkr (- 362 tkr).
- Periodens totala kassaflöde uppgick till -8 500 tkr (-11 666 tkr) minskat utflöde med 3,2 mkr

Kassaflöde över tid



Likviditet

Likvida medel inklusive kortfristiga placeringar uppgick till 135 459 tkr (143 959 tkr vid årsskiftet)

Finansiering

Per balansdagen 2025-03-31 uppgick de långfristiga skulderna till 9 254 tkr jämfört med 10 754 tkr fg år

Eget Kapital

Antal aktier uppgick vid balansdagen 2025-03-31 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.

Till och med januari 2025 skedde handel i aktien på Pepins.com. Pepins har avvecklat sin verksamhet.

Arbete pågår inom Korall för att hitta ny lösning för handel.

Antalet aktieägare är i dagsläget 622 st.

Kursen har under första kvartalet handlats till en kurs på 185 kr. Under första kvartalet bytt 1 132 aktier ägare på genom Pepins.

Personal och Organisation

Antalet anställda medarbetare i koncernen uppgick per 2025-03-31 till 104 st. Motsvarande siffra för 2024-03-31 var 103 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.

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

Resultaträkning

(TKR)	2025 Jan-Mar	2024 Jan-Mar	R12	2024 Helår
Omsättning	45 544	40 558	183 404	178 418
Övriga externa kostnader	-25 431	-26 358	-93 090	-94 017
Personalkostnader	-27 208	-27 106	-106 307	-106 205
Avskrivningar	-5 743	-5 632	-23 044	-22 933
Rörelseresultat (EBIT)	-12 838	-18 538	-39 037	-44 737
Resultat från finansiella poster				
Resultat från intressebolag	-1 196	-908	-3 836	-3 549
Realisationsresultat	0	0	0	0
Ränteintäkter och utdelningar	375	1 037	3 358	4 020
Räntekostnader	-152	-437	-1040	-1 324
Resultat från finansiella poster	-973	-307	-1 518	-852
Resultat efter finansiella poster	-13 811	-18 845	-40 555	-45 589
Beräknad skatt	406	406	3 251	3 252
Resultat efter skatt	-13 405	-18 439	-37 304	-42 337

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

Balansräkning

(TKR)	2025-03-31	2024-12-31
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	118 101	123 018
Materiella anläggningstillgångar	13 800	14 492
Finansiella anläggningstillgångar		
Andelar i intressebolag	3 198	4 393
Fordringar hos intresseföretag	2 530	2 530
Andra långsiktiga värdepapper	24 447	24 447
Andra långsiktiga fordringar	5 230	5 236
Summa anläggningstillgångar	167 306	174 117
Omsättningstillgångar		
Kundfordringar	6 062	8 673
Övriga korta fordringar	6 145	4 901
Förutbetalda kostnader upplupna intäkter	24 913	30 013
Kortfristiga placeringar	50 000	50 000
Kassa Bank	85 459	93 959
Summa omsättningstillgångar	172 580	187 546
Summa tillgångar	339 885	361 663

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

Balansräkning

(TKR)	2025-03-31	20234-12-31
Aktiekapital och tillskjutet kapital	73 776	73 776
Balanserade vinster	186 441	198 408
Summa Eget kapital	260 217	272 184
Minoritetsintressen	5 035	6 512
Eget kapital i koncern	265 252	278 696
Avsättningar	22 487	22 743
Långfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	9 000	10 500
Övriga skulder	254	254
Summa långfristiga skulder	9 254	10 754
Kortfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	6 000	7 500
Leverantörsskulder	8 207	9 725
Övriga korta skulder	4 936	5 687
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	23 749	26 558
Summa kortfristiga skulder	42 892	49 470
Summa Skulder och Eget kapital	339 885	361 663

Granskning

Kvartalsrapporten har inte granskats av bolagets revisorer.

Tidpunkter för kvartalsrapportering

Rapporten för Q2 - 2025 presenteras vid digital ägarsänding i september 2025 samt publiceras samtidigt på Korallgroup.se

Stockholm 2025-05-13

Ledningen & Styrelsen för Korall Group/Översta Förmedlingsbolaget AB

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



korall - Ett hållbart boendeliv