

Korall Group Kvartalsrapport Q4





Liza Nyberg

CEO Korall har ordet

Vintern dröjer sig kvar och liksom det känns som om hela Sverige väntar på att få bryta ut i vår och värme så väntar bostadsmarknaden på att få komma i gång ordentligt. Vi ska inte tro att det blir sommar ifall inte någon sätter fart, men det har gjorts en hel del för att hjälpa igång bostadsmarknaden; nya regler, lägre räntor, bättre ekonomi. Men istället är det vårt svenska kynne som begränsar marknaden. Plötsligt pratar vi om "vibecession". När de faktiska förutsättningarna finns men vi tror att det är sämre tider än det är.

Kanske är det inte så konstigt med tanke på hur världen ser ut idag. Inga av de stora orosmolnen som ligger över världen har försvunnit, några fler har adderats, många har flyttats längre bak för att göra plats för de nya; ett exempel på sådant nedprioriterat område är den viktiga klimatfrågan. Men snart kommer behovet att överträffa oron och vi ser redan nu att bostadsrätter närmar sig villorna, som redan i början av året tog fart.

Svensk Fastighetsförmedling har under sista kvartalet i 2025 satsat på att utveckla och effektivisera sin organisation och sitt

arbetsätt. Det har inneburit både nedskärningar och uppdaterat fokus på affären. Det sista kvartalets bostadsmarknad innebar på många sätt en inbromsning från den långsamtväxande marknaden under året, med positiv utveckling på villor och fritidshus.

Ordna visar under Q4 åter att man är duktig på att ställa om, denna gång när nya lagar snart begränsar privatlåneaffären i nuvarande form. Kundenspecialister är ett nytt affärsområde, som rullas ut under våren och fasar ut privatlåneaffären. Affärsområdet stärker upp fokuset kring bolån samtidigt som intäkter från privatlån fortsätter i annat format.

2025 slutade till viss del i samma känsla som tidigare år – förhoppningar om en bostadsmarknad som inte riktigt levde upp till förväntningarna, trots att flera tendenser visade att alla kringliggande faktorer rör sig i rätt riktning. Trots det ser jag positivt på både marknaden och affären i Korall. Även denna Q4 ser jag tecken på att marknaden kan komma igång och jag hoppas att denna gång är det inte bara tecken och förutsättningar utan även en realitet.

Koncernen

Korall group AB

Resultat i korthet

(TKR)	2025 Okt-Dec	2024 Okt-Dec	2025 Jan-Dec	2024 Jan-Dec	R 12 Jan-Dec
Nettoomsättning	44 182	45 872	192 399	178 418	192 399
Rörelseresultat innan avskrivningar (EBITDA)	-8 687	-4 845	-9 136	-21 804	-9 136
Avskrivningar	-5 856	-5 881	-23 092	-22 933	-23 092
Rörelseresultat (EBIT)	-14 543	-10 726	-32 228	-44 737	-32 228
Resultat från finansiella poster	-1 995	-320	-4 817	-852	-4 817
Resultat efter finansiella poster	-16 538	-11 046	-37 045	-45 589	-37 045
Skatt	1 247	2 033	2 466	3 251	2 466
Resultat efter skatt	-15 291	-9 013	-34 579	-42 338	-34 579
Minoritetsandel	-934	-1 360	-3 072	-5 506	-5 059
Kassaflöde	-377	4 498	-30 203	-39 445	-30 203
Koncernresultat per aktie	-12,25	-6,53	-25,18	-31,61	-25,18

Utvecklingen under fjärde kvartalet 2025

- Nettoomsättning 44 182 tkr, en förändring med -3,7% jämfört med föregående år
- Rörelseresultatet innan avskrivningar (EBITDA) -8 687 tkr, en förändring med -3 842 tkr
- Rörelseresultat (EBIT) -14 543 tkr (-10 726 tkr)
- Resultat från intresseföretag har påverkat koncernens resultat med -2 108 tkr under kvartalet
- Kassaflöde från den löpande verksamheten -377 tkr (4 498 tkr)

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

Svensk Fastighetsförmedling





Fjärde kvartalet SF

Ett steg tillbaka

Vi kan summera både ett helt bostadsår såväl som ett fjärde kvartal som på många sätt verkligen sätter olika frågor på sin spets.

Självklart har hela 2025 präglats av en oro kring det som sker i världen i stort, med fortsatta krigskonflikter, både i vårt närområde, såväl som i mellanöstern och andra delar av världen.

På många sätt var 2025 ett kontrasternas år. I ett lite mer nära perspektiv stärktes vår ekonomi i Sverige. Raden av räntesänkningar under 18 månader skapar mer ekonomiskt utrymme för de flesta, och inflationen närmade sig snabbt Riksbankens målbild om 2%. Som hjälp på traven genomfördes också skattesänkningar, och dessutom kom klarhet i skattesänkningar som träder i kraft under vårvintern 2026 genom exempelvis halverad matmoms. I samma vågskål kom klargöranden kring förändrade amorteringsregler och ett höjt bolånetak, som träder i kraft från andra kvartalet 2026.

Så – en positivare bild av Sveriges ekonomi och förutsättningar nu och framåt växte fram, vilket skapade ett ökat intresse för bostadsaffärer, men intresse räcker inte för att skapa fler affärer, utan i den andra vågskålen låg oron kring handelshinder och löpande aggressiva utspel från den amerikanska administrationen, inte minst kring hur den såg på samarbetet med Europa.

Den förbättrade ekonomin för gemene man gick mest till sparaande, och de flesta var återhållsamma med konsumtion, drivet

av den oro kring framtiden som hela tiden kommer fram.

Prognoserna för 2026 och 2027 är nästan samstämmiga kring en ytterligare stärkt svensk ekonomi och en förväntat något minskad arbetslöshet, vilket är en bra bas att bygga framtida affärer på.

Men det fjärde kvartalet kan summeras som tämligen märkligt. En relativt svag oktober, i spåren av en väldigt aktiv bostadsmarknad i september, följdes sedan av en mycket avvaktande november och en överraskande stark december. Fast på den totala marknaden under kvartalet så backade volymerna jämfört med 2024, och priserna låg stilla.

Under tredje kvartalet gjordes det 40.127 bostadsaffärer i Sverige, vilket innebär en minskning med 4% jämfört med samma kvartal 2024. Totalt har det sålts ca 172.000 bostäder under 2025, vilket är 2% mer än 2024 och 16% fler än 2023. På totalen närmar vi oss en normal volym på marknaden.

Antalet bostadsrättsförsäljningar hade en oförändrad försäljningsvolym under året jämfört med 2024, medan antalet villaförsäljningar ökade med 6% och antalet fritidshusförsäljningar ökade med 11%.

På bostadsrättsmarknaden är det främst mindre lägenheter, 1:or och 2:or som uppvisat en tröghet under året. Trots en stärkt ekonomi under året bland hushållen är det fortsatt en oro som präglar många beslut. Dessutom är en viktig faktor som påverkade de mindre lägenheterna att många som köpte under 2020 och 2021 och som skulle



behöva växla upp till något större avvaktar i tron om högre priser framåt – då en förlust påverkar deras möjliga kontantinsats i nästa boende.

”... antalet villa-försäljningar ökade med 6% ...”

Men vi såg ändå några stora trendskiten på marknaden under året och även i det fjärde kvartalet. Villamarknaden var den till volym sett starkaste någonsin, på samma nivå som rekordåret 2021. De mindre lägenheterna höll tillbaka aktiviteten på bostadsrättsmarknaden. Men framför allt så började utbudet minska – från sommaren var det tydligt för villor, men under fjärde kvartalet blev trenden tydlig även för totalutbudet. Nytilskottet av bostäder minskade drastiskt under fjärde kvartalet, vilket gjorde att mycket av det som såldes var från ”gam-malt” utbud. Men det minskade utbudet är något vi tar med oss in i det nya året.

Även om utbudet i sig minskar så låg det fortsatt på en hög nivå under sista kvartalet, även om trenden nedåt var tydlig. Men volymen av utbud balanserar det ökade kundintresset och håller ner priserna. Att intresset bland kunder ökade under kvartalet visades genom flera undersökningar, inte minst vårt systerbolag Ordna Bolåns bolånebarometer. Men också i alla de kontakter vi hade med kunder. Det ska dock konverteras in i framtida affärer.

Vårt fokus på att gå på fler möten har varit ett mantra för oss under 2025. Fler möten ger fler möjliga affärer framöver och är en av våra nyckel-kpi:er.

För helåret var ambitionen 75.000 möten. Under första halvåret taktade vi bra mot målen, men vi såg en minskad mötesvolym under både tredje och fjärde kvartalet gentemot uppsatta mål. Totalt gick vi på knappt 13.000 möten under fjärde kvartalet, vilket är 1% färre möten än motsvarande kvartal 2024. Det som verkligen sticker ut är november som var en ur många perspektiv svag bostadsmånad, både hos oss och på marknaden generellt. För helåret så landade vi på en mötesnivå knappt 9.000 under vårt mål, men i nivå med 2024.

Av dessa möten var 54% egengenerade av mäklarna och 46% kom från leads via kedjans olika kanaler. Andelen leads i kvartalet hamnade på drygt 16.000 st, vilket var en minskning med 5% jämfört med samma period 2024. Det är framförallt leads från banker och andra partners som minskar, medan leads från hemsida och sökmotorer m m ökar.

Under fjärde kvartalet gjorde vi 5.322 affärer, vilket är en minskning med 4% jämfört med fjärde kvartalet 2024. Affärsområde Norr och Mitt har i kvartalet gått bättre än både föregående års motsvarande period, och bättre än budgeterat. Även affärsområde Väst gör något fler affärer i kvartalet, men något färre än budget. Det som sticker ut negativt i volym är affärsområde Öst och Syd som båda presterar långt ifrån sin lagda budget i kvartalet.



KPI:er Region/FO/Bobutik/Mäklare		
Region	Snittprovision	vs. Fg år
Mitt	48 456	3%
Norr	41 918	4%
Väst	49 568	3%
Öst	50 828	-2%

Omsättningen för våra bobutiker i fjärde kvartalet landade på 254 miljoner, vilket är en minskning med 3% jämfört med samma kvartal året innan. Under perioden tecknades drygt 4.900 nya förmedlingsuppdrag, vilket är en minskning med 11% jämfört med Q3 2024.

Under kvartalet så tappade vi lite av den marknadsandelsutveckling vi haft under stor del av 2025. Vi tappade relativt sett i marknadsandel under oktober och november, men tog samtidigt tillbaka en del under december.

Det vi sett tydligt under 2025 är att Fastighetsbyrån tappat rejält med marknadsandelar, medan Erik Olsson på motsvarande sätt tagit mark, främst genom fler nya kontor. Vår utmålade resa är att över tid återta andraplatsen på marknaden från LF. Under 2025 har de större delen av året legat på en andra plats i storlek, där vi kortare perioder utmanat men inte lyckats vara konstanta på den nivån.

Sett över hela året ligger våra marknadsandelar relativt oförändrade. Bopedia som statistikälla har från årsskiftet byggts om i logiken, vilket gör det svårt att jämföra historiska siffror i dagsläget.

Genom den omorganisation som gjorts inom SFAB under 2025 har vi kunnat balansera kostnadsmassan samtidigt som vi fått en

tydligare organisation som kan lägga fokus på rätt saker för kedjans utveckling framåt, vilket är grunden för ett lönsamt företag både under 2025 och framåt. Men en mindre organisation betyder också att tempot på nya utvecklingsprojekt behöver dras ned något. Så ett starkt fokus på saker som gör skillnad i affären på kort sikt prioriteras.

Vår verksamhet i Spanien har under 2025 haft olika typer av utmaningar. Som helhet når vi inte hela vägen fram till våra mål, men samtidigt har vi en högre försäljning än föregående år. Dock är det fjärde kvartalet precis som i Sverige svagt i affärsvolym. Den spanska marknaden är fortsatt glödhet, men de svenska kunderna lyste med sin frånvaro.

Under hösten flyttade vi ner det mesta arbetet med Spanien från SFAB till en lokal konsultorganisation, som tillsammans med vår Regionchef i Spanien nu kan optimera funktionerna och nyttan för våra spanska franchisetagare.

De nya kontor som startat under året, eller bytt ägare, har haft lite längre uppstartssträckor än förväntat. Flera av de övriga kontoren hade också ett personaltapp under första delen av året, där ersättnings- och tilläggsrekryteringar börjat först under hösten och således ännu inte kommit med i årsstatistiken i någon högre grad. Dock står man bättre rustade inför 2026 än man gjort tidigare.



Ett axplock aktiviteter från kvartalet

- Ledarkonferenser i Göteborg och Stockholm
- Strategiskt samarbetsavtal med Hemnet tecknat
- Starkt PR utrymme (SoV) – november vår bästa månad någonsin
- Champion League 2025 slutspel in mot finaler
- Kickoff planering inför 2026 event
- Arbete med att bygga vinnarkonceptet i 2024 års Accelerator – det digitala matchningsrummet
- Accelerator 2025
- Leverans utifrån vår "backlog" – där vi under kvartalet levererade de avslutande av de utlovade delarna för 2025
- Revet med app
- Flera nya säljträningspoddar lanserade
- SF Academy och en rad högskole-aktiviteter
- Lansering av medarbetarerbjudande (EVP). Material och lokala träningar på rekrytering
- Marknadsföringskampanjer – både varumärkesbyggande och taktiska i olika typer av digitala kanaler, som Hemnet, TV4 Play, Aftonbladet TV och Expressen TV
- OKR som arbetsprocess i alla team inför 2026
- Kundcenter fortsätter att öka i levererad volym, samt effekt per medarbetare och står idag för en betydande del av kedjans möten med allt fler Bobutiker som ansluter sig.

Andra intressanta nyckeltal för kvartalet

- Snittprovisionerna fortsätter även i det fjärde kvartalet att ligga på en högre nivå än föregående år, trots att prisbilden är stabilt oförändrad. Det är en viktig parameter som hämtar hem en del omsättning när volymen ligger lägre än prognos. Vårt arbete med att genom en kvalitativ tjänst kunna ta ut högre arvode än konkurrenterna fortsätter genom våra säljträningsaktiviteter.
- Tipsandet till vår bolånetjänst Ordna Bolån fortsatte i kvartalet att ligga på en låg nivå jämfört med 2024. I snitt var det 0,2 tips per bostadsaffär som skickades. I avsaknaden av primebanker i Ordnas portfölj är dock kvaliteten på tipsen från SF som har fokus på specialistbankerna bra, med en bra konvertering. Dock behöver vår tipsmängd öka markant. Generellt ligger tipsande till bankpartners fortsatt på en lägre nivå än tidigare. Av totala andelen tips till banker ökade våra tips till Ordna i kvartalet från 45 till 48%.
- Tips in till oss från olika partners kommer fortsatt mest från Nordea och Ordna och Familjens Jurist. Det under kvartalet avslutade samarbete med SEB märks tydligt i statistiken, då tipsen därifrån nästan försvunnit helt, från en tidigare låg nivå.
- Aktiveringsgraden av House:ID ligger i kvartalet på en högre aktiveringsgrad än tidigare under året- för köpare är den nu 43,9%, mycket drivet av initiativ inom vår tävling Champions League, samt en ökad medvetenhet om nyttan av aktiveringen hos våra mäklare. Dock är det fortsatt en stor skillnad mellan olika Bobutikers sätt att arbeta med House:ID som plattform för en nöjdare kund.

Ordna Bolån





Bolån	2025 Q4 vs 2024 Q4 (YoY)	2025 Q4 vs 2025 Q3 (QoQ)
Ansökningsvolym	- 19%	+ 4%
Utbetald volym	- 62%	- 4%
Omsättning	+/- 0%	+/- 0%

Fjärde kvartalet Ordna AB

Bolån

Ansökningsvolymen under Q4 sjönk med 19% jämfört med Q4 2024 (Year-on-Year), och steg 4% jämfört med Q3 2025 (Quarter-on-Quarter). Den lägre ansökningsvolymen YoY beror till största del på Svensk Fast där volymen har gått ner 41% YoY. När en primebank kommer in så tror och hoppas vi se en 100-200% ökning i samma kanal.

Utbetald volym sjönk med 62% YoY och sjönk 4% QoQ. Det lägre utbetalda volymen är helt kopplad till prime-segmentet. Omsättningen var oförändrad (+/- 0%) både YoY och QoQ. I ord betyder det att vår bolåneaffär omsätter lika mycket "idag" som den gjorde när vi var som störst med prime.

Q4 var till mångt och mycket en fortsättning av Q3. Vi har fortsatt utbildat mäklarvärlden i att vi erbjuder "Rådgivning" som vårt huvudsakliga värdeerbjudande ("CVP"): Vi är oberoende, vi är på kundens sida, vi är snabba, engagerade och lösningsorienterade. Vi sliter fortsatt med att få det översatt till fler tips igen genom Svensk Fast. Budskapen på hemsidan (som har gjorts om enligt ny CVP) tilltalar konsekvent en större andel av besökarna att fullfölja ansökningar, vilket säger att CVPn är tilltalande. Det vi hör från kunderna stärker förstås också vår tro att vi har hamnat rätt.

Några highlights under kvartalet

- Eva Holmlund klev in som ny bolånechef. Hon har tidigare varit på Söderberg & Partners Bolån i många år där hon både har suttit i styrelsen och varit verställande direktör.
- Vi har uppdaterat vår verksamhetsplan hos Finansinspektionen baserat på förändringar vi ser 2026 på bolånesidan primärt men också på privatlånesidan när LVK upphävs.
- Vi genomförde en lyckosam pilot för ett nytt verksamhetsområde som kallas Kundspecialister som kommer jobba med att driva bolånevolymen i snabbare takt.
- Vi påbörjade samtal kring partnerskap kring privatlåneaffären efter LVKs upphävande.
- Vi har börjat forma de nya ramarna kring bolagets struktur. Efter kvartalets slut har vi bestämt att vi framöver bara har en Bolåneavdelning, som delas upp i tre avdelningar.
- Vi valde att pausa vårt AI-projekt efter många lärdomar men pga tekniska begränsningar som fortsatt finns i LLM modellerna – vi återupptar projektet mot mitten av 2026 i hopp om att dessa tekniska begränsningar då är lösta. Vi har skapat nya lösningar med AI-transkribering som längre fram kommer underlätta regelefterlevnad och effekti visera vissa arbetsmoment.



Privatlån

Omsättningen från privatlåneaffären steg 26% YoY och tappade 16% QoQ under Q4. Aktiviteten var under kvartalet fortsatt god och bankerna visade samma intresse att låna ut pengar. Managerandet av verksamheten är god och vi har tre starka ledare som driver verksamheten framåt.

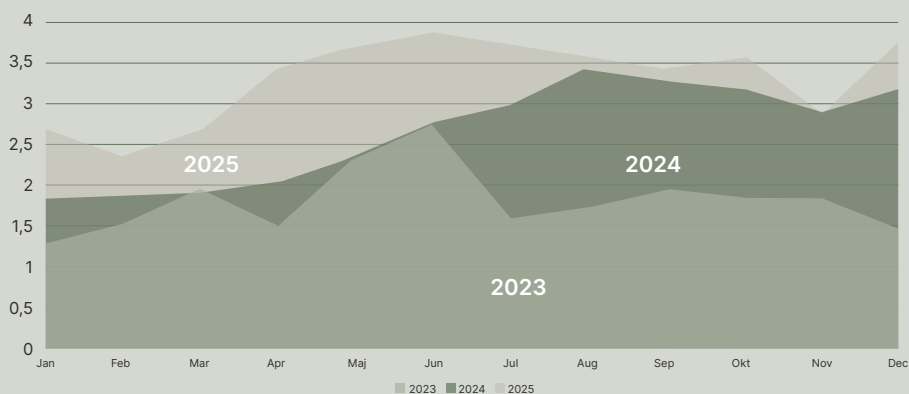
Vi har valt väg kring privatlåneaffären givet ny lagstiftning. Vi kommer 1) rikta om än mer fokus på bolåneaffären genom Kundspecialisterna, och det arbetet skapas möjligheter till privatlåneintäkter och 2) vi är i slutskedet av att skriva ett exklusivt partneravtal med en nischbank som ska hjälpa

koncernen med privatlånekunder. Vi ser inte längre någon oro som följd av ny lagstiftning och det vi gör innebär bättre omsättning och resultat under 2026 än om vi hade fortsatt med privatlåneaffären enligt tidigare.

Ekonomi

Omsättningen under Q4 landade på 10,2 mkr (miljoner kr) jämfört med 9,2 mkr under Q4 2024 (+11%) och jämfört med 11,0 mkr under Q3 (-8%). Rörelseresultatet (EBIT) hamnade på -2,2 mkr under Q4, i linje med -2,2 mkr under Q4 2024 (-1%) och jämfört med +0,0 mkr under Q3, 2025. Kassaflödet landade på -1,3 mkr under Q4.

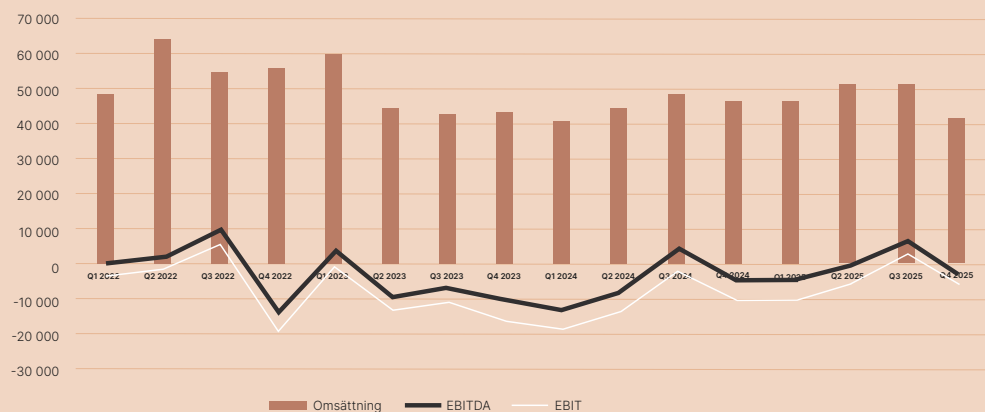
Intäktsutveckling, miljoner kr



Finansiell rapportering



Utveckling de senaste 3 åren (TKR)



Omsättning och rörelseresultat

(TKR)	Okt-Dec 2025 (3 månader)	Okt-Dec 2024 (3 månader)	Jan-Dec 2025 (6 månader)	Jan-Dec 2024 (6 månader)	R12 Jan-Dec
Nettoomsättning					
SFAB	33 744	36 291	153 138	146 744	153 138
SF Real Estate	1 191	1 422	3 698	3 162	3 698
Ordna	10 177	9 229	39 816	30 595	39 816
UFAB	112	0	112	15	112
	401	0	401	0	401
Korall	4 608	3 337	14 592	9 963	14 592
Internt koncern	-6 051	-4 407	-19 358	-12 061	-19 358
	44 182	45 872	192 399	178 418	192 399
Rörelseresultat ex förvävsrelaterade avskrivningar					
SFAB	-2 540	943	14 665	5 422	14 665
SF Real Estate	-104	-549	-1 268	-1 192	-1 268
Ordna	-2 195	-2 197	-6 793	-12 238	-6 793
	-245	-88	-1 049	-948	-1 049
UFAB	-178	0	-178	0	-178
Korall	-4 743	-4 205	-19 450	-17 811	-19 450
Internt koncern	0	0	0	0	0
	-10 005	-6 096	-14 073	-26 767	-14 073
Förvävsrelaterade avskrivningar					
	-4 539	-4 630	-18 155	-17 970	-18 155
Koncernens rörelseresultat	-14 544	-10 726	-32 228	-44 737	-32 228

Kvartalsrapporten har inte granskats av bolagets revisorer.

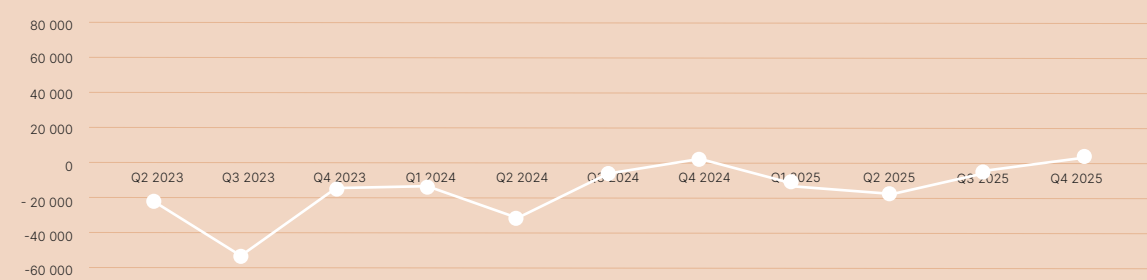
Kassaflöde

(TKR)	2025 Q4	2024 Q4	Ack 2025	2024 Heår
Rörelseflöde	-5 234	2 354	-8 595	-16 148
Förändring av rörelsekapital	14 593	3 347	4 446	550
Kassaflöde från den löpande verksamheten	9 359	5 701	-4 149	-15 598
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-8 392	-9	-8 629	-3 354
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-1 344	-1 194	-17 424	-20 494
Periodens kassaflöde	-377	4 498	-30 202	-39 446

Investeringar

- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 9 359 tkr (5 701 tkr)
- Kassaflöde från investeringsverksamheten uppgick till -8 392 tkr (-9 tkr)
- Periodens totala kassaflöde uppgick till -377 tkr (+4 498 tkr)

Kassaflöde över tid



Likviditet

Likvida medel inklusive kortfristiga placeringar uppgick till 113 756 tkr jämfört med 143 959 tkr fg år.

Finansiering

Per balansdagen 2025-12-31 uppgick de långfristiga skulderna till 4 754 tkr jämfört med 10 754 tkr fg år.

Eget Kapital

Antal aktier uppgick vid balansdagen 2025-12-31 till 1 172 159 st. Aktiekapitalet uppgick vid balansdagen till 11 721 590 kr.

Aktien

Aktien handlas endast internt inom kretsen anknutna personer. Aktien handlas endast internt inom kretsen anknutna personer till Korall Group AB. Till och med januari 2025 skedde handel i aktien på Pepins.com. Pepins har avvecklat sin verksamhet. Från och med augusti 2025 sker aktiehandeln via Accumeo.com. Antalet aktieägare är i dagsläget 602 st.

Handelsvolymen i december har uppgått till 455 aktier med en snittkurs om 220 kr per aktie.

Personal och Organisation

Antalet anställda medarbetare i koncernen uppgick per 2025-12-31 till 97 st.

Motsvarande siffra för 2024-12-31 var 106 st.

Företagsledningen utgörs av CEO, CFO, CXO, CPO samt Head of legal och Head of IT.

I koncernledningen ingår även CEO för dotterbolagen Ordna AB och Svensk Fastighetsförmedling AB.

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

Resultaträkning

(TKR)	2025 Okt-Dec	2024 Okt-Dec	Ack 2025 Jan-Dec	Ack 2024 Jan-Dec	R12
Omsättning	44 182	45 872	192 399	178 418	192 399
Övriga externa kostnader	-22 888	-25 232	-87 916	-94 017	-89 329
Personalkostnader	-29 981	-25 485	-112 206	-106 205	-112 206
Avskrivningar	-5 856	-5 881	-23 092	-22 933	-23 092
Rörelseresultat (EBIT)	-14 543	-10 726	-30 815	-44 737	-32 228
Resultat från finansiella poster					
Resultat från intressebolag	-2 108	-776	-5 081	-3 548	-5 081
Realisationsresultat	0	0	0	0	
Ränteintäkter och utdelningar	210	713	1 474	4 020	1 474
Räntekostnader	-97	-257	-490	-1 324	-490
Resultat från finansiella poster	-1 995	-320	-4 097	-852	-4 817
Resultat efter finansiella poster	-16 538	-11 046	-34 912	-45 589	-37 045
Beräknad skatt	1 247	2 033	2 466	3 251	2 466
Resultat efter skatt	-15 291	-9 013	-32 446	-42 338	-34 579

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

Balansräkning

(TKR)	2025-12-31	2024-12-31
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	110 234	123 018
Materiella anläggningstillgångar	12 881	14 492
Finansiella anläggningstillgångar		
Andelar i intressebolag	0	4 393
Fordringar hos intresseföretag	2 530	2 530
Andra långsiktiga värdepapper	24 447	24 447
Uppskjuten skattefordran	1 116	
Andra långsiktiga fordringar	4 248	5 236
Summa anläggningstillgångar	155 457	174 117
Omsättningstillgångar		
Kundfordringar	4 759	8 673
Övriga korta fordringar	7 565	4 901
Förutbetalda kostnader upplupna intäkter	31 523	30 013
Kortfristiga placeringar	50 000	50 000
Kassa Bank	63 756	93 959
Klientmedel	1 581	0
Summa omsättningstillgångar	159 183	187 546
Summa tillgångar	314 640	361 663

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

Balansräkning

(TKR)	2025-12-31	2024-12-31
Aktiekapital och tillskjutet kapital	73 776	73 776
Balanserade vinster	157 100	198 408
Summa Eget kapital	230 876	272 184
Minoritetsintressen	3 403	6 512
Eget kapital i koncern	234 279	278 696
Avsättningar	23 206	22 743
Långfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	4 500	10 500
Övriga skulder	254	254
Summa långfristiga skulder	4 754	10 754
Kortfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	6 000	7 500
Leverantörsskulder	12 350	9 725
Övriga korta skulder	6 227	5 687
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	27 824	26 558
Summa kortfristiga skulder	52 401	49 470
Summa Skulder och Eget kapital	314 640	361 663

Granskning

Kvartalsrapporten har inte granskats av bolagets revisorer.

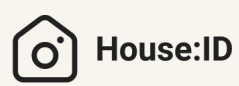
Tidpunkter för kvartalsrapportering

Rapporten för Q4 - 2025 presenteras vid ägarsänding i mars 2026 samt publiceras samtidigt på Korallgroup.se

Stockholm 2026-02-20

Ledningen & Styrelsen för
Korall Group

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



korall - Ett hållbart boendeliv