

Korall Group AB  
Rehngatan 11  
113 57 Stockholm  
korallgroup.se

# Korall Group Kvartalsrapport Q1 2026



**korall**



Liza Nyberg

# CEO Korall har ordet

## När en stökig omvärld möter nymålade konferensrum

Det första kvartalet har passerat och det var inte allt som vi hade hoppats på. Det finns en tendens till återhämtning på marknaden – mycket tack vare fördelaktiga beslut kring amorteringskrav och bolånetak och positiva besked kring inflation och räntor. De nya reglerna har också bidragit till en passiv marknad som avvaktat 1:a april då det nya regelverket började gälla. Mycket av den optimism som fanns inför det datumet har dock dämpats av en stökig omvärld som skapat en ekonomisk oro som egentligen inte speglar den ekonomiska verkligheten som helhet. Men osäkerheten och oron blir ändå högst reell – det kan vara svårt för många att ta faktiska framtidsbeslut om större privata investeringar när mediediskussionen inte sällan kretsar är kring ett eventuellt tredje världskrig.

Allt detta har varit i stark kontrast till den energi som funnits på huvudkontoret på Rehngatan sedan inflyttningen i mitten av mars. Den efterlängtda flytten skapade en betydligt mer positiv känsla efter hårda nedskärningar och förde Ordna, SF, kundcenter och Korall närmare varandra. Det är något jag kan se varje dag i vårt gemensamma utrymme, medarbetare från varje del som diskuterar över en kaffe, lunch eller en löjligt stor vattenflaska. En annan fantastisk sak med våra nya lokaler är att vi nu kan

ha större möten tillsammans, som till exempel att Stockholms bobutiker samlas och delar erfarenheter i samma lokal där både service och utveckling av våra erbjudanden utformas. Den typen av närhet överbygger klyftor och skapar större förståelse för våra respektive uppgifter och stärker förutsättningarna att kunna kraftsamla gemensamt på bästa sätt. Jag uppmuntrar alla medarbetare att passa på att besöka oss och att förlägga sina möten i huvudstaden hos oss.

Samtidigt har Ordnat arbetat hårt för att få in en primebank och vi kan nu konstatera att det var lyckat. Genom samarbete med Stabelo får Ordna ett mycket mer komplett erbjudande och lyckas med det unika att få till ett samarbete med en storbank utan att fastna i en storbanks trögare processer – men med nyttan av dess muskler och konkurrenskraftiga räntor. HouselD har rekryterat en säljare som ger en bra skjuts till tillväxten av tjänsteplattformen. I SF har Fredrik Kullman startat upp på Mäklarbolaget och redan gjort avtryck med energi och driv, på en marknad där vi måste växa. I Korall fortsätter det intensiva arbetet med breddat ägande och vi kan med stolthet se att det finns ett stort intresse för att investera i vår koncern. Det finns i dagsläget flera anbud och processer som vi arbetar med och vi ser med förhoppning på att kunna berätta mer inom kort.

# Koncernen

## Korall group AB

### Resultat i korthet

(TKR)	2026 Jan-Mars	2025 Jan-Mars	R12	2025 Jan-Dec
Nettoomsättning	48 469	45 544	195 324	192 399
<b>Rörelseresultat innan avskrivningar (EBITDA)</b>	<b>-5 933</b>	<b>-7 095</b>	<b>-7 974</b>	<b>-9 136</b>
Avskrivningar	-4 056	-5 743	-15 595	-15 345
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>-9 989</b>	<b>-12 838</b>	<b>-23 569</b>	<b>-24 481</b>
Resultat från finansiella poster	-2 556	-973	-12 210	-12 564
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-12 545</b>	<b>-13 811</b>	<b>-35 779</b>	<b>-37 045</b>
Skatt	406	406	2 466	2 466
<b>Resultat efter skatt</b>	<b>-12 139</b>	<b>-13 405</b>	<b>-33 313</b>	<b>-34 579</b>
Minoritetsandel	-1 108	-1 438	-2 742	-4 859
Kassaflöde	-9 897	-8 500	-31 599	-30 203
Koncernresultat per aktie	-9,90	-10,21	-31,52	-31,96

### Utvecklingen under första kvartalet 2026

- Nettoomsättning 48 469 tkr, en förändring med 106,4% jämfört med föregående år
- Rörelseresultatet innan avskrivningar (EBITDA) -5 933 tkr, en förändring med 1 162 tkr
- Rörelseresultat (EBIT) -9 989 tkr (-12 838 tkr)
- Resultat från intresseföretag har påverkat koncernens resultat med -2 528 tkr under kvartalet
- Kassaflöde från den löpande verksamheten -9 897 tkr (-8 500 tkr)

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

# Svensk Fastighetsförmedling





# Fjärde kvartalet SF

## **Inte heller detta år inleddes som vi trodde..**

Efter det relativt turbulenta 2025, som präglades av omvärldsoro och mycket diskussioner och hot kring införande av handelstullar, såg de flesta fram mot ett 2026 som kanske skulle vara aningen mer förutsägbart.

Men redan i inledningen av året eskalerade diskussioner i vårt absoluta närområde i det vi kallar Grönlandskrisen. Det skapade en skakig januari för många, och det påverkade absolut de som skulle ge sig in på bostadsmarknaden, där många valde att avvakta och se hur saker utvecklade sig. Konflikten mellan USA, Danmark och till viss del Nato gav många svarta rubriker i media.

När sedan USA, tillsammans med Israel, i slutet av februari gick till gemensamt angrepp mot Iran skapades en helt ny och påtaglig världsoro. Dels för kriget i sig och dess utkomst, men framförallt för de stoppade olje- och gastransporterna, där ca 20 procent av världens produktion av olja och gas i ett svep togs bort från världsmarknaden. Där vet vi ännu inte de långsiktiga konsekvenserna, då Hormouz-sundet fortsatt är stängt för majoriteten av alla skepp. Under mars var dock den direkta påverkan på svensk ekonomi begränsad, och främst kopplad till stigande priser på bensin och diesel.

Men Sveriges ekonomi har stått stark trots den skakiga omvärlden under årets inledning, med en inflation som i kvartalet sjunkit, och olika konfidensfaktorer som pekar på en mer allmänt positiv syn på privatekonomin under året. Samtidigt är

det fler som oroar sig för att räntorna åter ska börja stiga som en följd av de hela tiden återkommande omvärldskriserna.

Bostadsmarknaden har under första kvartalet präglats av både omvärldsoro och väntan på vad som komma skall. Det senare relaterat till de nya reglerna för amortering och ett höjt bolånetak som trädde i kraft från april 2026. Men också en halverad matmoms från samma kvartalsskifte. Kvartalet har också vädermässigt varit kallt i stora delar av landet, vilket förskjutit den säsongsmässiga starten av villasäsongen på många platser.

Den avvaktan och ängslighet vi i branschen såg hos kunder och till viss del mäklare under januari och februari byttes, främst i storstäderna, till en marknad med ökat intresse, fler budgivare och framförallt ett starkt ökande antal bostadsrättsaffärer under mars. Många har helt enkelt väntat in de nya reglerna från andra kvartalet. Så trendskiftet i mars var tydligt – man kan säga att de nya amorteringsreglerna trumfade Trump. Att antalet affärer började öka är en sak, men framförallt att den tidigare ganska stillastående bostadsrättsmarknaden började få luft under vingarna är något som är lovar gott för den framtida balansen på marknaden.

Det totala utbudet fortsatte under kvartalet att ligga på låga nivåer, och det svaga nytillskottet av bostäder på marknaden syns även i våra egna siffror, där antalet nya förmedlingsuppdrag under kvartalet ligger säsongsmässigt lågt.



Under första kvartalet gjordes det 39 700 bostadsaffärer i Sverige (fritidshus exkluderat – totalt 612 st), vilket innebär en minskning med 2 procent jämfört med samma kvartal 2025. Av dessa var 27 900 bostadsrätter (+1%) och 11.800 villor (-8%)

## ”Mötesfrekvensen ... ökade markant i mars ... med 12%”

Under 2026 har fortfarande vår mötestakt en hög prioritet. Målet för året är 69 800 möten, och då behövs både leads, och fler affärer för att föda nya affärer. I kvartalet har vi gått på 18 015 möten vilket i jämförelse med 2025 är en minskning med 3 procent. Dock är det en tudelad bild, då det var en svag mötesfrekvens i januari och februari, medan den ökade markant i mars med en ökning i månaden av antal möten med 12 procent.

Av dessa möten var 57 procent egenskapade av mäklarna och 43 procent kom från franchisetagares arbete och kedjans olika kanaler. Andelen leads i kvartalet hamnade på drygt 20 832 st, vilket var en minskning med 10 procent jämfört med samma period 2025. Det är framförallt leads från banker och andra partners som minskar, samt tips mellan bobutiker och aktiviteter på kontoret.

Leads från hemsida och sökmotorer presterar stabilt, men med potential till växt under året.

Trenden är samma som för möten, med svagare leverans under januari och februari, men en starkare mars månad.

Under första kvartalet gjorde vi 4 733 affärer, vilket är en minskning med 8 procent jämfört med första kvartalet 2025. Som jämförelsekvartal är det dock viktigt att påpeka att första kvartalet 2025 var det årets starkaste månader. Samtliga våra Affärsområden har presterat på en lägre nivå än föregående år och lägre än satt budget för perioden.

Omsättningen för våra bobutiker i första kvartalet landade på 224 miljoner, vilket är en minskning med 7 procent jämfört med samma kvartal året innan. Under perioden tecknades 5 933 nya förmedlingsuppdrag, vilket är en minskning med 18 procent jämfört med första kvartalet 2025.

Under kvartalet så har vi inte fullt ut följt utvecklingstakten på marknaden, utan istället tappat tempo i vår marknadsposition. Vi ligger fortsatt på en stabil 3:e plats i storlek på marknaden, men avståndet till Länsförsäkringar Fastighetsförmedling på den andra platsen har växt.

Vår statistikälla Bopedia har under kvartalet haft stora utmaningar- dels har man



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%

byggt om parametrarna för hur man räknar, vilket gör att jämförelsetal i marknadsandelar mot tidigare perioder minskar med ca 0,5 procentenheter för de större aktörerna. Samtidigt har man även haft problem med alla företag som arbetar i Vitecs system, vilket gör att jämförelsetalen i perioden inte är tillförlitliga.

Observationen är dock tydlig där Fastighetsbyrån fortsätter att tappa mark, medan Erik Olsson och LF tar position under kvartalet.

I kvartalet har en omorganisation på SFAB gjorts som en följd av personalneddragningar i Korall-organisationen. Det tidigare "Experience-teamet", som inkluderade bland annat marknad, kommunikation, innovation och analys har fördelats upp på i flera olika delar, vilket betyder att de flesta medarbetare i det teamet har fått nya ledare och rapporteringsvägar. Som i alla omorganisationer betyder det att det tar ett tag innan alla nya saker sätter sig. I grunden är dock förutsättningarna för en tydlig progress i kärnfrågor framöver bra när kompetensen ligger mer fördelad och fokuserad.

Första kvartalet i vår spanska verksamhet liknar det vi sett i Sverige, med en mycket svag januarimånad som präglar kvartalets utfall. Vi märker av ett ökat intresse från svenskar att söka bostad i Spanien in på

det nya året, men det visas ännu inte i de faktiska siffrorna. Totalmarknaden i Spanien fortsätter att gå på högvarv, med fler gjorda affärer och stigande priser.

Till det positiva för kvartalet i vår spanska verksamhet är att vi går på fler möten och får fler leads. Därtill har omsättningen ökat i jämförelse med föregående år. Flera av våra franchiseområden har haft en positiv utveckling under första kvartalet.

#### Ett aplock aktiviteter från kvartalet

- Ny franchisetagarundersökning och metod för uppföljning av resultat lanserad, där den första mätningen är en sk "nollmätning"
- Jönköping vinnare i vår koncerngemensamma säljtävling Champions League
- Säljtävling i första kvartalet – "Rivstart", för att driva på mötesfrekvensen
- Strategiskt samarbete med Hemnet lanserat övergripande med nya funktioner för ökad synlighet och med primärt syfte att skapa fler framtida leads. Lanseringen följs av en utbildningsturné under andra kvartalet inför den riktiga lanseringen mot kund vid halvårsskiftet
- Vi satte nya rekord i medial synlighet, där vi legat på en hög andel av det totala antalet omnämmande, såväl som inom olika mediernas räckvidd (mätt i Share of voice, SoV)



- Fler avsnitt av vår säljpodd, som en del av fler verktyg för våra mäklare, lanserade.
- Årets Kickoff, på Scandinavian XPO vid Arlandastad genomfördes med 850 deltagare, med positiv feedback i undersökningen efteråt.
- Lanserat plats och datum för 2027 års kickoff och 90-årsjubileum – Huelva i Spanien i april nästa år
- SFAB har flyttat in i nya lokaler, tillsammans med Korall och Ordna på Rehmsgatan 11 i Stockholm
- Införande av OKR som processmodell för SFAB:s arbete ner på team-nivå för fokus och prioritering i varje kvartal. Vår strategi, som består av 6 olika strategiska områden, har ett tydligt syfte att bygga tillväxt för att återta andraplatsen på marknaden.
- Kundcenter utvecklar verksamheten med fler ringgenter på deltid för att klara kapacitetsefterfrågan och optimera leveransen. Mars rekord i antal skapade möten.

#### Andra intressanta nyckeltal för kvartalet

- Snittprovisionerna fortsätter i första kvartalet att ligga på stabila nivåer – där 3 av 5 affärsområden ligger på högre siffror än budget.
- Utfallet av antal genomförda möten

varierar mellan de olika affärsområdena, men även om vi i kvartalet ligger efter som helhet, så levererar såväl affärsområde Mitt, som Norr och Väst positiva siffror mot budget.

- Tipsandet till vår bolånetjänst Ordna Bolån ligger på låga nivåer jämfört med såväl tidigare år såväl som mål- det skapas drygt 1,5 tips per 10 bostadsaffärer i dagsläget, där det borde vara minst 1 tips per affär. Även om portföljen av banker under kvartalet bestått av specialistbanker, så är nuvarande tipsnivå alldeles för låg nivå – även om kvaliteten på avgivna tips är bra och konverterar i hög grad till lån.
- Tipsandet från partner är generellt fallande, men Nordea har i kvartalet levererat fler tips än motsvarande period föregående år. Men avsaknaden av tips från SEB, genom det avslutade samarbetet, påverkar totalen av tips från banker i jämförelse med 2025.
- Aktiveringsgraden av House:ID ligger i kvartalet på 49,2 procent, vilket är en tydligt ökande nivå i jämförelse med föregående år. En tydlig milstolpe är att i närtid komma över 50 procent. Med House:ID som "bopärm" så skapar vi mycket kundnytta.

# Ordna Bolån





Bolån	2026 Q1 vs 2025 Q1 (YoY)	2026 Q1 vs 2025 Q4 (QoQ)
Ansökningsvolym	- 10%	+ 12%
Utbetald volym	- 51%	- 8%
Omsättning	+ 18%	- 10%
Skapad omsättning	+ 59%	- 12%

# Första kvartalet Ordna AB

## Bolån

Ansökningsvolymen under Q1 sjönk med 10% jämfört med Q1 2025 (Year-on-Year), och steg 12% jämfört med Q4 2025 (Quarter-on-Quarter). Den lägre ansökningsvolymen YoY berodde primärt på lägre volym från Svensk Fast (-21% YoY).

Utbetald volym sjönk med 51% YoY och sjönk 8% QoQ. Den lägre utbetalda volymen, YoY, är helt kopplad till prime-segmentet, och lägre utbetald volym, QoQ, beror på säsong.

Omsättningen under kvartalet var upp 18% YoY, ner 10% QoQ. Den högre omsättningen YoY, trots banksituationen, innebär ett rejält lyft i specialisbankssegmentet. Men vi missade ändå vår omsättningsbudget i mars med ca en (1) miljon kr. De nya bolånreglerna betydde avvaktande kunder, vilket drabbade oss väldigt hårt i mars.

”Skapad omsättning” är ett mått på hur mycket omsättning som kommer att betalas ut från den gångna perioden bokade affärer. Om ett lån t.ex. betalas ut i april, kommer det inte att räknas in i Q1 omsättningen, även om man gjort klart allt inför utbetalning under Q1. I ”Skapad omsättning” skulle det lånet däremot räknas in.

Skapad omsättning under Q1 steg med 59% YoY, sjönk 12% QoQ. Trots bolånreglerna som höll tillbaka kunderna från att slå till, trots all makro-turbulens och trots att vi hade prime-affären i jan 2025 vilket skapar en skev jämförelse, så lyckas vi bygga mycket mer framtida omsättning under

kvartalet jämfört med förra året.

Det är kanske det enskilt tydligaste sättet att påvisa vilken omställning vi har gjort och hur starkt Ordna står sig i relation till förra året.

## Några highlights under kvartalet

- Positiva dialoger med tre bolånebanker fortsatte under kvartalet - varav två skrevs avtal med i början av maj. En hade annonserats när denna kvartalsrapport skrevs.
- Onboardingprocessen för nya bolånehandläggare gjordes om – med positiv effekt redan i april.
- Underbemanning under kvartalet löstes mot slutet av kvartalet.
- Vi har effektiviserat DAMS med direkt effekt på handläggningen – handläggare kan hantera fler ärenden och känner att de har bättre systemstöd.
- Det nya affärsområdet Kundspecialister rullades ut från att ha varit en pilot och börjar bygga bolåneomsättning. Vi känns oss mer komfortabla med att affärsområdet nu kan ersätta privatlån sömlöst från och med första augusti.
- Dialogen om en affiliatelösning för privatlånaffären landade i ett avtalsförslag – vi utvärderar nu det mot ett annat alternativ.
- Flytten till nya lokaler ägde rum – mycket glädje och energi och lägre lokalhyra än tidigare.



**Privatlån**

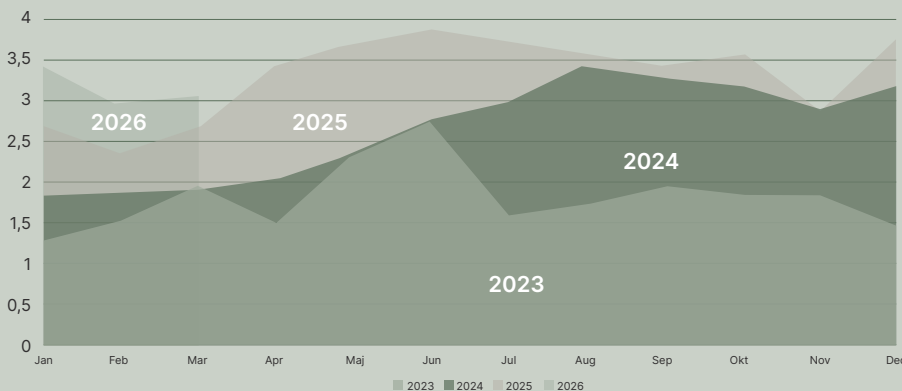
Omsättningen från privatlåneaffären steg 6 procent YoY och tappade 21 procent QoQ under Q1. Aktiviteten var under kvartalet fortsatt god och bankerna visade samma intresse till att låna ut pengar. Managementet av verksamheten är god och vi har tre starka ledare som driver verksamheten framåt.

Sista datumet för förmedlingen av privatlån är 31 juli. Vi är enligt ovan relativt komfortabla med att vi har en lösning på plats som på ett bra sätt ersätter privatlåneaffären. Lösningen är tvådelad; dels affiliatelösningen, dels Kundenspecialisterna.

**Ekonomi**

Q1 är årets sämsta kvartal för Ordna, givet lägre säsongmässig omsättning men bibehållna kostnader. Omsättningen under Q1 landade på 9,3 mkr (miljoner kr) jämfört med 7,6 mkr under Q1 2025 (+22%) och jämfört med 10,2 mkr under Q4 (-8%). Rörelseresultatet (EBIT) hamnade på -2,7 mkr under Q1, en förbättring mot -3,7 mkr under Q1 2025 (28%) och jämfört med -2,2 mkr under Q4, 2025.

Intäktsutveckling, miljoner kr



# Finansiell rapportering



## Utveckling de senaste 3 åren (TKR)



## Omsättning och rörelseresultat

(TKR)	Jan-Mars 2026 (3 månader)	Jan-Mars 2025 (3 månader)	Jan-Dec 2026 (ackumulerat)	Jan-Dec 2025 (ackumulerat)
<b>Nettoomsättning</b>				
SFAB	36 066	37 995	36 066	37 995
SF Real Estate	872	903	872	903
Ordna	9 337	7 641	9 337	7 641
UFAB	141	0	141	0
Mäklarbolaget	3 573	0	3 573	0
Korall	3 649	2 928	3 649	2 928
Internt koncern	-5 169	-3 926	-5 169	-3 926
	<b>48 469</b>	<b>45 541</b>	<b>48 469</b>	<b>45 541</b>
<b>Rörelseresultat ex förvävsrelaterade avskrivningar</b>				
SFAB	240	769	6 155	6 684
SF Real Estate	40	-547	40	-547
Ordna	-2 723	-3 730	-2 723	-3 730
Mäklarbolaget	134	0	134	0
UFAB	24	-64	24	-64
Korall	-5 171	-4 727	-5 171	-4 727
Internt koncern	0	0	0	0
	<b>-7 456</b>	<b>-8 299</b>	<b>-1 541</b>	<b>-2 384</b>
<b>Förvävsrelaterade avskrivningar</b>	<b>-4 539</b>	<b>-4 539</b>	<b>-10 454</b>	<b>-10 454</b>
<b>Koncernens rörelseresultat</b>	<b>-11 995</b>	<b>-12 838</b>	<b>-11 995</b>	<b>-12 838</b>

Kvartalsrapporten har inte granskats av bolagets revisorer.

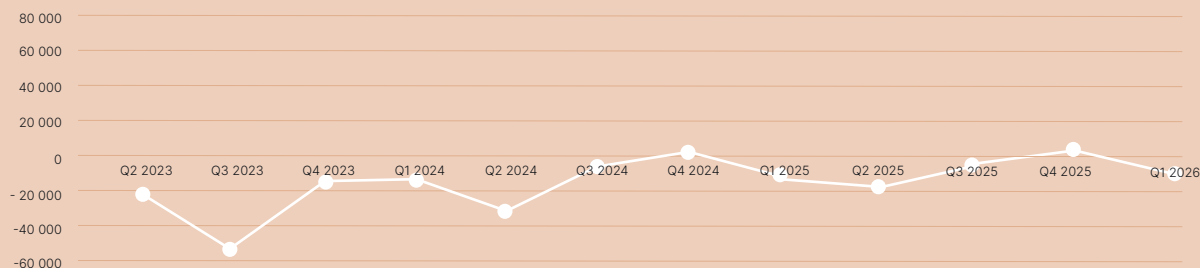
## Kassaflöde

(TKR)	2026 Q1	2025 Q1	Ack 2026	2025 Helår
Rörelseflöde	-3 060	-7 947	-3 060	-8 508
Förändring av rörelsekapital	-3 326	2 564	-3 326	4 446
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-6 386</b>	<b>-5 383</b>	<b>-6 386</b>	<b>-4 062</b>
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-2 839	-123	-2 839	-8 716
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-671	-2 994	-671	-17 424
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>-9 896</b>	<b>-8 500</b>	<b>-9 896</b>	<b>-30 202</b>

### Investeringar

- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -6 386 tkr (-5 383 tkr)
- Kassaflöde från investeringsverksamheten uppgick till -2 839 tkr (-123 tkr)
- Periodens totala kassaflöde uppgick till -9 896 tkr (-8 500 tkr)

### Kassaflöde över tid



### Likviditet

Likvida medel inklusive kortfristiga placeringar uppgick till 103 859 tkr jämfört med 113 756 tkr fg år.

### Finansiering

Per balansdagen 2026-03-31 uppgick de långfristiga skulderna till 3 254 tkr jämfört med 4 754 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 till Korall Group AB via Accumeo. Antalet aktieägare är i dagsläget 600 st. Kursen har under första kvartalet handelats på en kurs på 163 kr. Under första kvartalet bytt 3870 aktier ägare på genom Accumeo.

### Personal och Organisation

Antalet anställda medarbetare i koncernen uppgick per 2026-03-31 till 104 st. Motsvarande siffra för 2025-03-31 var 104 st.

Företagsledningen utgörs av CEO, CFO, CPCO 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)	2026 Jan-Mars	2025 Jan-Mars	R12	2025 Jan-Dec
Omsättning	48 469	45 544	195 324	192 399
Övriga externa kostnader	-26 982	-25 431	-90 880	-89 329
Personalkostnader	-27 420	-27 208	-112 418	-112 206
Avskrivningar	-4 056	-3 806	-15 595	-15 345
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>-9 989</b>	<b>-10 901</b>	<b>-23 569</b>	<b>-24 481</b>
Resultat från finansiella poster				
Resultat från intressebolag	-2 528	-3 133	-12 943	-13 548
Realisationsresultat	0	0	0	0
Ränteintäkter och utdelningar	85	375	1 184	1 474
Räntekostnader	-113	-152	-451	-490
Resultat från finansiella poster	-2 556	-2 910	-12 210	-12 564
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-12 545</b>	<b>-13 811</b>	<b>-35 779</b>	<b>-37 045</b>
Beräknad skatt	406	406	2 466	2 466
<b>Resultat efter skatt</b>	<b>-12 139</b>	<b>-13 405</b>	<b>-33 313</b>	<b>-34 579</b>

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

## Balansräkning

(TKR)	2026-03-31	2025-12-31
<b>Tillgångar</b>		
Immateriella anläggningstillgångar	86 133	91 653
Materiella anläggningstillgångar	16 028	12 881
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>		
Andelar i intressebolag	13 071	18 581
Fordringar hos intresseföretag	2 530	2 530
Andra långsiktiga värdepapper	24 447	24 447
Andra långsiktiga fordringar	5 535	5 365
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>147 744</b>	<b>155 457</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>		
Kundfordringar	6 563	4 870
Övriga korta fordringar	6 953	6 975
Förutbetalda kostnader upplupna intäkter	24 084	31 523
Kortfristiga placeringar	50 000	50 000
Kassa Bank	53 859	63 756
Klientmedel	2 153	1 581
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>143 612</b>	<b>158 705</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>291 356</b>	<b>314 161</b>

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

## Balansräkning

(TKR)	2026-03-31	2025-12-31
Aktiekapital och tillskjutet kapital	73 776	73 776
Balanserade vinster	145 204	157 493
<b>Summa Eget kapital</b>	<b>218 980</b>	<b>231 269</b>
Minoritetsintressen	3 285	3 443
<b>Eget kapital i koncern</b>	<b>222 264</b>	<b>234 712</b>
<b>Avsättningar</b>	<b>21 751</b>	<b>22 003</b>
<b>Långfristiga skulder</b>		
Skulder till kreditinstitut	3 000	4 500
Övriga skulder	254	254
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>3 254</b>	<b>4 754</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>		
Skulder till kreditinstitut	6 000	6 000
Leverantörsskulder	10 086	12 566
Övriga korta skulder	8 627	6 302
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	19 374	27 824
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>44 087</b>	<b>52 692</b>
<b>Summa Skulder och Eget kapital</b>	<b>291 356</b>	<b>314 161</b>

**Granskning**

Kvartalsrapporten har inte granskats av bolagets revisorer.

Tidpunkter för kvartalsrapportering

Rapporten för Q1 2026 presenteras vid digital ägarsänding i maj 2026 samt publiceras samtidigt på Korallgroup.se

Stockholm 2026-05-12

Ledningen & Styrelsen för  
Korall Group AB

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



---

**korall** - Ett hållbart boendeliv