

Presentera Ditt objekt  
på ett riktig sätt

## SÄLJGUIDE FÖR VILLAÄGARE



SVENSK FASTIGHETSFÖRMEDLING

# NY FOLDER

PÅ UPPDRAG AV VÅRA VÄNNER I GÖTEBORGSGRUPPEN HAR VI LÅTIT UTARBETA EN BROSCHYR ATT SÄTTA I HÄNDERNA PÅ VILLASÄLJARN, EN LITEN TRYCKSAK SOM SKALL UNDERLÄTTA FÖR DIG ATT GÖRA EN SÅ BRA VISNING SOM MÖJLIGT.

FÖR DU INTRESSERAD AV EN BESTÄLLNING FÖR DITT KONTOR - RING OCH PRATA MED OSS PÅ MARKNADS-  
AVDELNINGEN ELLER Fyll i NEDANSTÅENDE KUPONG.  
PRIS: Ca 40 ÖRE PER ST EXKL. EGET TILLTRYCK

JA TACK, VI VILL HA "SÄLJGUIDEN"

KONTORET I.....

UPPLAGA.....

TILLTRYCK.....

## Förberedelser

- 1. Första intrycket är viktigt**  
En erbjudande extern lägger grunden för den inre bilden. Håll glaciörens ren och snygg, klipp gräset, rensa blommalämnarna osv. Se också till att gångar och trappor är rena från snö och is.
- 2. Ett rent hem påverkar positivt**  
En grundlig rengöring förskäper intrycket av bostadens standard och gör den mer attraktiv för köparen.
- 3. Små reparationer kan göra stora förändringar**  
Droppande kranar, mjölnigt porslän i köksbänks och badkar, släta dörrar och fönster, röga lådor och andra mindre tillstånd tvingar nästan alltid köparen bort.
- 4. "Förstora" dina försök**  
Plocka bort allt överflödigt från golvbänkar, köllar, värd och fönsterbänk. Skapa ett lugnt och rymligt intryck.
- 5. Köket**  
Ett rensat, välutrustat och skönt kök betyder mycket för den kvinnliga parten.
- 6. Sovrum och badrum**  
Rensa och strödda badrum ökar säljmotivationen i många hem. Sovrum är särskilt intressant för köparen, gör dem så inbudsande som möjligt.
- 7. Tand hygien**  
Låt en potentiell köpare känna den hemtrevliga och goda miljön i ditt hus.



SVENSK FASTIGHETSFÖRMEDLING

## Visningen

- 8. Radio och TV**  
Stäng av utstrålande radio och TV-apparater. Låt ljudet tala i lugn och ro utan störande moment.
- 9. Huset**  
Har du husdjur i hemmet. Försök att hålla dem undan från besökarna. Glöm inte huset.
- 10. Tala så sällan som möjligt**  
Var lugn och sällan. Svare på drokta frågor med några ord från en konversation med den potentiella köparen.
- 11. Utsäkt dig aldrig**  
Be aldrig om ursäkt för hur ditt hus ser ut. När alla kommit till bänken, så är och har huset varit beaktat. Låt oss ta hand om köparens frågor och funderingar - det är vårt jobb.
- 12. Låt möblerna stå**  
Det kan vara varsligt att flytta möbler innan köparen har besökt huset. Det kan vara svårt att försätta sig huset ser ut möblerat.
- 13. Låt oss sköta löshandlingarna**  
Dokument inte göra, tillåtet om direkt med köparen. Låt oss sköta löshandlingarna, det är vårt jobb att se till att affären blir så fördelaktig som möjligt.

Med lite hjälp från Dig, kan förhandlingarna gå bra och du kan bli nöjd. Med lite 15-åriga och gammalmodiga det vill vi hjälpa till att på bästa möjliga sätt se till att huset. Erfarenheten visar att observation till en god affär är större än bättre möjligheter är.



SVENSK FASTIGHETSFÖRMEDLING

Säljguide för villaägare lanserad av Svensk Fastighetsförmedling 1981. Källa: *Vår marknad* 2, 13 februari 1981, Svensk Fastighetsförmedlings arkiv hos Centrum för Näringslivshistoria.

# Mäklaren och det säljbara hemmet

*Liza Jakobsson*

”Ett rent hem påverkar positivt” och ”ett inbjudande, välutrustat och skinande kök betyder mycket för den kvinnliga parten”. Glöm inte att tända lyset och stänga av tv och radio: ”Låt parterna tala i lugn och ro utan störande moment.” Råden fanns i en pamflett från en av Sveriges då (och nu) största mäklarföretag, Svensk Fastighetsförmedling, som delades ut till personer som stod inför att sälja sin villa i början av 1980-talet. I företagets uppmaningar till säljarna framställs mäklaren som en expert som bäst vet hur bostaden omvandlas från hem till vara på en marknad. Råden etablerar mäklarens kontroll över denna vara. Säljaren skulle helst hålla sig i bakgrunden: ”Låt oss ta hand om köparens frågor och funderingar – det är vårt jobb”, ”Diskutera inte priser, tillträde osv. direkt med köparen. Låt oss sköta förhandlingarna, det är vårt jobb att se till att affären blir så fördelaktig som möjligt”.<sup>1</sup>

Föreliggande text handlar om hur mäklarkåren antog en central roll då bostadsmarknaden fundamentalt skiftade karaktär. Från att vara en hörnsten i välfärdsstaten kom den statligt finansierade och styrda bostadsmarknaden under 1970-talet att bli efterfrågepräglad, på 2000-talet helt dominerad av hushållens höga bolåneskulder och privat finansiering av bostadsbyggandet. I januari 2020 hade hushållen skulder på 4 244 miljarder kronor (ca 85 procent av BNP), varav 82 procent bestod av bostadslån.<sup>2</sup> Skuldkvoten, hushållens skulder i relation till den disponibla inkomsten, har ökat från i genomsnitt 93,3 procent 1980 till i genomsnitt 184 procent år 2020.<sup>3</sup> Samma år hade svenska hushåll näst högst skuldsättning i Europa.<sup>4</sup>

Den svenska utvecklingen utmärker sig också genom att bostadspolitiken sedan 1970-talet präglats av att bostadsägande premierats framför

hyrande till en grad som kan ses som extrem jämfört med länder som USA och Storbritannien.<sup>5</sup> Flera bostadspolitiska förändringar har skett under tidsperioden och banat väg mot ett mer marknadsinriktat system: ombildningslagen 1982, som tillät omvandling av privata hyresrätter till bostadsrätter, 1990-talets utförsäljningar av allmännyttiga hyresrätter och den samtida avvecklingen av de statliga bostadssubventionerna. I forskningen om den svenska bostadsmarknadens förändring är beskrivningar som denna vanliga. Utvecklingen tenderar just att analyseras i termer av prisstatistik, ägandeformer och regleringar. Mindre fokus har lagts på hur andra aktörer än politiker och ekonomer har förändrat praktiker och påverkat människors vardagsliv och anknytning till marknader.

Samtida amerikansk forskning har pekat ut fastighetsmäklaren som inte bara en medlande aktör, utan också som marknadsskapare (*market maker*). Fastighetsindustrins marknadspraktiker och den dominerande hemägarideologin (*homeownership ideology*) har uppmanat människor att sträva efter att förvärva sina drömmars hem. Mäklarens roll har blivit att få kunder att känna tilltro till mäklarens presentation av marknaden och dess hierarkier och underkasta sig dem.<sup>6</sup> Trots att fastighetsmäklaren som figur gestaltas flitigt i den samtida kulturen finns det begränsat med forskning om fastighetsmäklarkåren och om mäklarrollen över tid.<sup>7</sup> Det gäller internationellt men i än högre grad för Sverige, där kårens historia är anmärkningsvärt outforskad.<sup>8</sup>

Jag tar avstamp vid införandet av 1984 års fastighetsmäklarlag, som innebar att yrket kom att regleras av staten: den som förmedlade bostäder skulle enligt lag inneha utbildning och examen. Jag följer lagstiftningsprocessen som tillskrev den relativt lilla mäklarbranschen stort samhälleligt ansvar på bostadsmarknaden. Därefter undersöker jag tidskrifter från branschorganisationen Mäklarsamfundet liksom arkivmaterial från fastighetsmäklarkedjan Svensk Fastighetsförmedling och studerar hur mäklarkårens politiska ambitioner för att förändra bostadssystemet tog sig uttryck i såväl opinionsarbete som i mäklarpraktiken. Jag visar att mäklarna spelade en stor roll i möjliggörandet av en ny konsumtionskultur genom att sänka trösklarna för människor att köpa, sälja och drömma om ett nytt hem.<sup>9</sup>

## Vägen till lagstiftning

Konstruktionen av en yrkeskår som förmedlar just bostäder är intimt förbunden med den moderna, organiserade kapitalismens uppgång och expansion under slutet av 1800-talet.<sup>10</sup> År 1919 bildades Svenska Egendomsmäklareföreningen (nuvarande Mäklarsamfundet) med 60 anslutna medlemmar.<sup>11</sup> Organiseringen innebar ett internt erkännande av fastighetsförmedlare som yrkeskår och upprättandet av en standard för hur yrkesutövningen skulle gå till. Exempelvis förband sig medlemmarna att ta ut ersättning för verksamheten enligt en bestämd taxa, liksom att underordna sig vissa gemensamma regler. De tillät att organisationen fick kontrollera att reglerna följdes, och att straff fick utdelas till medlemmar som bröt mot dem.<sup>12</sup> Den nybildade branschorganisationen skulle inte bara bli drivande i självregleringen av yrkeskåren, utan strävade från början efter att få till en statlig reglering av branschen genom lagstiftning.

Det senare gick dock trögt. Först i början av 1970-talet vann lagstiftningsfrågan mark. Miljonprogrammet hade precis färdigställts och bostadsbristen framstod som ett minne blott – nu fanns det överskott av bostäder på marknaden. Under tidsperioden skedde också ett strukturellt skifte i bostadsbeståndet. Andelen hushåll som bodde i privata hyreslägenheter föll under hela 1970-talet, samtidigt som andelen som bodde i egenägda hus ökade. Även andelen hushåll i bostadsrätter ökade.<sup>13</sup>

När allt fler människor köpte och sålde sina bostäder fick mäklartjänsten en mer framträdande roll. År 1975 tillsattes Småhusköpskommittén i syfte att utreda hur konsumentskyddet kunde förbättras vid köp av hus och andra fastigheter. I utredningsdirektivet påtalades just den höga efterfrågan på mäklartjänster och problemet med att kårens verksamhet inte var reglerad. Direktivet stipulerade också en utredning av en fastighetsförmedlingslagstiftning med Mäklarsamfundets förbundsjurist som en av de sakkunniga.<sup>14</sup> År 1981 var utredningen klar och i *Fastighetsförmedlingslag* (SOU 1981:102) presenterades ett förslag till ny lagstiftning. I princip samma argument som Mäklarsamfundet hade fört fram i skrivelser och motioner sedan 1920-talet övertogs av både utredningen och den följande lagstiftningen: bostadsförsäljning och

-köp var riskfyllda och krävde kunskaper som allmänheten inte hade.<sup>15</sup> Nu låg Mäklarsamfundets långsiktiga arbete för att få mäklarnas unika kompetens officiellt erkänd i linje med statens intressen.

År 1984 trädde lagen i kraft och fastighetsmäklarna blev ett av staten rättsligen reglerat yrke.<sup>16</sup> Vid lagens tillkomst fanns cirka 2 000 mäklare i landet, men under de kommande decennierna skulle de bli betydligt fler.<sup>17</sup> År 2000 hade antalet dubblats till 4 574 och 2021 var siffran 7 493.<sup>18</sup> I takt med att yrket blivit vanligare har det upplevts som mer självklart att anlita en fastighetsmäklare vid köp eller försäljning av bostäder. Enligt branschens statistik förmedlades 77 procent av småhusen av mäklare 2001. 20 år senare, 2021, hade andelen stigit till 91 procent.<sup>19</sup>

Efter att lagstiftningen 1984 hade slagit fast fastighetsmäklarbranschens samhällsviktiga funktion, intensifierades i slutet av 1980-talet och under 1990-talet Mäklarsamfundets interna arbete med att upprätthålla kårens position och möjliggöra dess expansion. Detta skedde under en period då bostadspolitiken förändrades och fastighetspriser och bostadskrediter accelererade.<sup>20</sup> I följande två avsnitt visar jag hur Mäklarsamfundet, genom sin tidning *Fastighetsmäklaren*, sökte politisera ägandet av bostaden i linje med de utländska bostadsmarknader som valdes som jämförelseobjekt. Jag visar också att Mäklarsamfundet uttalade visioner om en samhällsomvandling i sin interna personaltidskrift *Förmedlaren*.

*Fastighetsmäklaren*, som 1943 lanserades som en interntidning för medlemmarna med ”käraktuell information och debatter”, blev med tiden alltmer utåtriktad. I slutet av 1980-talet beskrev samfundets dåvarande vd Lars Kilander tidningen som ett ”organ för Mäklarsamfundet för att påverka och informera beslutsfattare hos myndigheter, andra organisationer och enskilda företag, vilka vi som organisation vill påverka”.<sup>21</sup> Då tidningen skiftat målgrupp hade detta lett till att ”all intern information konsekvent borttagits, och utrymme finns inte längre i ’Fastighetsmäklaren’ för våra interna arrangemang”. Istället introducerades *Förmedlaren* 1989. I en inledande spalt välkomnade Kilander samfundets medlemmar till ett nytt ”internforum”. Innehållet skulle baseras på medlemmarnas åsikter, roliga historier, tips och råd om marknadsföringsaktiviteter, men även kommunikation från kansliet till medlemmarna. I samband med lanseringen av *Förmedlaren* fick *Fastig-*

*hetsmäklaren* en ny karaktär som kommunikationskanal. Följaktligen tolkar jag texterna i *Fastighetsmäklaren* som extern kommunikation med ambition att påverka samhället i en riktning som gagnade kåren. Texterna i *Förmedlaren* tolkar jag som intern kommunikation med ambition att disciplinera kåren. I tidningen förklarade och försvarade ledningen återkommande de frågor den drev, och även om personaltidningen officiellt förklarades som ett fritt forum för tidningens medlemmar gav ledningen ofta svar på tal på eventuell kritik, ofta i samma nummer.<sup>22</sup> Skribenterna i de båda tidningarna analyseras alltså som företrädare för Mäklarsamfundet snarare än som enskilda aktörer.

## Hyresgästen som motbild

För att legitimera den samhällsviktiga rollen och understryka mäklaryrkets oundgängliga funktion krävdes en bostadsmarknad där människor ägde sina bostäder och flyttade ofta. Genom att kritiskt bevaka den samtida bostadspolitiken kunde kåren samtidigt framställa sig som en auktoritet som förespråkade olika lösningar. I *Fastighetsförmedlaren* kommenterades bostadspolitiken av såväl personer ur Mäklarsamfundets ledning som av olika experter (ekonomer, jurister, myndighetspersoner) och representanter för intresseorganisationer, såsom Villaägarnas Riksförbund.<sup>23</sup> Mäklarsamfundet åtog sig att försvara småhusägarnas och villaägarnas intressen, och i slutet av 1970-talet var konfliktlinjen mot den samtida bostadspolitiken tydlig och tonläget högt.

I en osignerad ledartext med rubriken ”Varför är ägande så fult i S-märkt tyckande?” från 1978 rasade skribenten mot ett samtida socialdemokratiskt förslag om att utöka kommunernas anvisningsrätt. Texten mynnade ut i en beskrivning av vad skribenten uppfattade som ett samordnat utfall mot villa-/småhusägarna i media, vilket tolkades som ett led i att ”misskreditera en boendeform och fastighetsägarna”. Skribenten gjorde historiska jämförelser och menade att motsvarande metod hade använts av folk ”i bruna skjortor för att bereda marken för likvidering”.<sup>24</sup> Återkommande utblickar mot andra typer av bostadsmarknader, särskilt USA, förstärkte denna mörka bild av den svenska bostadspolitiken. I USA blandade sig staten inte i ”den enskildes önskan att bo. Medborgaren har sin frihet att välja bostadstyp”. Bilden av ett

paternalistiskt Sverige, på gränsen till diktatoriskt, förekom i spridda skurar i olika sorters artiklar i *Fastighetsmäklaren* under 1970-talet.<sup>25</sup> Här framträdde också Mäklarsamfundets kundgrupp – fastighetsägare och aspirerande fastighetsägare – som en extra utsatt och skyddsvärd samhällsgrupp. Ägandet av bostaden formulerades inte bara som ett eftersträvanvärt sätt att bo, det beskrev också ägarens person. Att äga sin bostad blev synonymt med handlingskraft, strävsamhet och ansvar: det beskrevs som att ”lösa sin bostadsfråga själv” och som att ha ”ansträngt sig mer än alla andra boende för att själva lösa sina bostadsproblem”.<sup>26</sup>

Från och med 1985 inleddes *Fastighetsmäklaren* i regel med en kommentar av samfundets ordförande Arne Lindwall om samtidsaktuella frågor. Inte sällan var det skatterna eller taxeringsvärdet som norm för beskattning av fastigheten som stod i centrum.<sup>27</sup> Frågan om skatterna hade blivit en politisk stridsfråga i 1980-talets riksdagsdebatter och uttryck som ”skattetryck” och ”skattebörda” hade blivit vanliga.<sup>28</sup> Att sänka skatter och att reformera fastighetsskatten formulerades som en ”rättvisefråga” eftersom skatter ”låste fast” människor i sina bostäder på ett ”konstlat sätt”.<sup>29</sup> Istället förespråkade Lindwall färre regleringar och mer marknadskrafter. Marknaden framstod som frigörande för Mäklarsamfundet och uppfattades som ett verktyg för individen att påverka såväl boendekostnader som var och hur den ville bo.<sup>30</sup>

Lindwalls spalt pekade ut en ideologisk riktning för Mäklarsamfundets medlemmar och framhöll samfundets ståndpunkter inför beslutsfattare och allmänhet. Återkommande i spalten var de framtidsspaningar som ordföranden gjorde i slutet av varje år och i samband med särskilda händelser. I början av 1989 återgavs till exempel Lindwalls tal, som han hade hållit i samband med firandet av samfundets 70-årsjubileum. Där förutspådde han framtiden för branschen och menade att fastighetsmäklarnas politiska inflytande skulle förändras: 90-talet skulle kunna innebära att fastighetsmäklarna blev ”NAVET där allt som rör fastighetsfrågor kretsar kring” och att kåren skulle anlitas som experter i den kommunala planeringen av bostäder och bli finanseexperter. Han såg också större samhällsomvandlingar framför sig, såsom ett inträde i EG och en internationalisering av bostadsmarknaden. Hela bostadssystemet skulle harmoniseras med andra länders normer för räntesatser och skatteregler liksom med ideal som

premierade ägandet av den egna bostaden: ”Ingen ska inbilla mig att någon regering i Sverige skulle vara så dum och ointelligent att tillskapa skatteregler så att det skulle bli omöjligt för vanligt folk att äga sina bostäder. I många länder runt om i världen är det ju bara socialfall som HYR sin bostad.”<sup>31</sup> Återigen formulerades ägandet av bostaden som en nödvändighet i det goda samhället och nu också som en förutsättning för utvecklingen. Det handlade dock inte bara om att konstruera den ägda bostaden som önskvärd utan lika mycket om att presentera alternativen som icke önskvärda: hyresbostäder var för dem som inte var samhälleligt anpassade, för ”socialfall”. Hyresgästen blev en motbild till den strävsamma, ansvarstagande husägaren.

Idén om att ägandet av bostaden kunde knytas till god moral hade en lång historia. Det tidiga 1900-talets egnahemsrörelse – med subventionerade bostadslån till skötsamma arbetare – grundades på en idé om ägandet som fostrande. Husägandet skulle mota såväl utvandringen till Amerika som politisk radikalisering och byggde på premissen att den som äger hem och jord aldrig skulle gå emot sina egna intressen och bli socialist.<sup>32</sup> När Mäklarsamfundet aktiverade idén om den skötsamme, men nu också utsatte husägaren, gjordes det i syfte att driva sina egna intressen av att sälja så många bostäder som möjligt. Hyresgästen och hyresbostaden var bokstavligen värdelös för mäklaren. Trots att det samtida bostadssystemet med ränteavdrag och skattesubventioner till bostadsägare gjorde det billigare att äga än att hyra sin bostad i tider av hög inflation, framstod alltså bostadsägarna som orättvist behandlade av bostadspolitiken under 1970- och 1980-talen.<sup>33</sup> Denna konfliktlinje var viktig för Mäklarsamfundet att dra upp för att visa konsumenterna att de stod på deras sida, men också för att fortsätta driva bostadspolitiken i en riktning som gynnade dem.

## Idealsamhället på ingång

De bostadspolitiska förändringar som karaktäriserar dagens bostadsmarknad sprang ur hanteringen av 90-talskrisen. Bostadspolitiken decentraliserades till kommunerna, vilket öppnade dörrarna för att tillåta ombildningar av allmännyttiga hyresrätter till bostadsrätter, och både bostadsförsörjningslagen och de statliga bostadssubventionerna



avvecklades.<sup>34</sup> Boendet blev nu en fråga om individens preferenser. Systemet har beskrivits som ett slags privatiserad keynesianism där konsumtionen fortfarande är drivande för tillväxten, men skuldbördan och den finansiella risken för bostadsbyggandet privatiserats till hushållen genom bostadslånen.<sup>35</sup>

I *Förmedlaren* 1994 kommenterade Mäklarsamfundets vd Lars Kilander den samtida utvecklingen och framtida möjligheter mot mer segregation på bostadsmarknaden. Kilander spådde en omvandling där "bostadskonsumenter kommer att kräva exklusiva lägen", där vars och ens enskilda preferenser, exempelvis närhet till det urbana livet med restauranger och teatrar, eller till natur och golfbana, skulle vara styrande för valet av bostad. I många andra länder var denna princip etablerad, menade han, och jämförde med Sverige där bostadspolitikerna styrde byggandet: "så där litet vanligt svenskt gråmurrigt med enhetsstandard där minsann ingen ska ha det bättre än den andre". I framtiden skulle bostadsproducenterna helt och hållet anpassa sitt byggande efter efterfrågan, vilket skulle leda till att kapitalstarka personer som hade råd att "efterfråga ett bra boende" styrde bostadsmarknaden. Det var en långsam men önskvärd utveckling, menade Kilander. Det skulle leda till segregation, eller som han också beskrev det, "kategoriboende", vilket var eftersträvarsvårt för mäklarkåren eftersom det ökade mobiliteten på marknaden:

En effekt av den här kommande omvandlingen är att segregationen ökar. Detta innebär att människor med likartade ekonomiska förhållanden kommer att bo områdesvis i större utsträckning än tidigare. [...] Segregationer, dvs. kategoriboende, och inflation är något som fastighetsmäklare bör älska, men det ska man inte säga högt. Det betraktas som fult att eftersträva.<sup>36</sup>

Kilanders text i interntidningen var ett sätt att disciplinera kåren och artikulera en gemensam politisk hållning för mäklarna att samlas kring. Det blev ett internt gränsdragningsarbete för att skapa en gemensam värdegrund som, även om den inte låg i linje med en allmänt accepterad åsikt, var viktig för kårens existensberättigande och legitimitet. Differentiering och rörlighet hängde ihop på bostadsmarknaden – och

båda var eftersträvarsvärda. De uppmanade mäklarna runt om i landet att arbeta enligt en bestämd uppfattning om vem som skulle bo i vilken bostad, och de uppmuntrades i *Förmedlaren* att ordna sina kundmöten efter denna idé:

Man kan fråga sig varför en fastighetsmäklare skall älska segregation, men förklaringen är enkel om man möjligen utan att skämmas får uttrycka sig så här: En väl utbyggd ekonomisk och social segregation medför att människor oftare byter bostad. Just detta att man eftersträvar att bo tillsammans med den kategori som man själv vill tillhöra ekonomiskt och socialt är den största orsaken till byte av bostad i många länder. Denna orsak till bostadsbyte saknas nästan helt i vårt land. Alltså, mer inflation och mer segregation är bra för vår marknad, det känns nästan skamligt att ens tänka dessa tankar men det är en trolig framtid.<sup>37</sup>

År 1998 konstaterade Kilander i en av sina sista ledare: "Nästan all nyproduktion ska bli ägda bostäder i form av småhus eller bostadsrätter. Det här är en utveckling som vår bransch bör vara nöjd med."<sup>38</sup> Kårens ideologiska ambition att åstadkomma en samhällsomvandling, där ägandet av bostaden prioriterades framför andra typer av boende, låg i linje med den samtida politiska utvecklingen. För att förstå hur mäklarens roll som aktör i denna samhällsomvandling på bostadsmarknaden tog sig uttryck i människors vardag ska jag härnäst visa hur två centrala mäklarpraktiker förändrades: annonseringen och visningen av bostäder till försäljning.

## Från bostadsannonser till annonsering av boende

I slutet av 1980-talet formulerade Svensk Fastighetsförmedling (SF) en ny strategi för tilltalet mot kund och allmänhet. I marknadsplanen "90-talets mäklare" lyfte mäklarkedjan den relationella aspekten av mäklaryrket: "SF:s viktigaste person är KUNDEN, och det är dennes krav och behov vi arbetar för att lösa." Bostaden beskrevs som ett fundamentalt behov och försäljningen som den "största ekonomiska transaktion normalsvensken gör". Det uppenbart intima med att komma hem till

människor ”in i köket och sängkammaren” beskrevs som att mäklarna kryper ”innanför skinnet” på kunden.<sup>39</sup> SF:s nya konkurrensmedel skulle vara att arbeta med människor, inte med hus:

Stegrad efterfrågan och begränsat utbud av hus till salu samtidigt som antalet verksamma mäklare ökar, har förändrat invanda mönster. Från att ha ”arbetat med hus” arbetar dagens, och morgondagens, mäklare med de människor som bor i husen. Intresse för människor och en högt utvecklad serviceanda är nycklar till framgång för den moderna fastighetsmäklaren.<sup>40</sup>

Att arbeta med människorna som bor i husen räckte dock inte; även de potentiella husköparna skulle tas med i beräkningen. I en manual för nya mäklare från 1989 råddes mäklaren att redan vid första besöket i bostaden skapa sig en bild av en köpare: ”Försök se köparfamiljen! Hur ser den familj ut som ska bo i detta hus?”<sup>41</sup>

I manualen angavs även instruktioner för hur annonserna skulle utformas. Annonstexten fick gärna vara ”rapp och intresseväckande och hellre beskriva köparfamiljen än huset”. Fokus skulle ligga på en artikulerad livsstil: ”vardagsrummet med plats för många gäster – istället för – vardagsrum 55 kvm”, ”välutrustat badrum, kan i annons bli: Ett badrum att sjunga i!” Den nya mäklaren skulle skolas in i att formulera kortfattade men kärnfulla budskap med en meningsproducerande funktion som sträckte sig bortom bostadens fyra väggar. Det var ett potentiellt liv som skulle säljas.

Det nya fokuset på kunden och vad som attraherade en tilltänkt köpare skulle snart formuleras i mer direkt uppmanande form till mäklarna. I mars 1992 vädrades den nya marknadsföringsstrategin i personaltidningen *Esseff-nytt*. Under rubriken ”Annonstips” uppmanades mäklarna att tänka ”BOENDE!!!” och inte fastigheter: ”Vi förmedlar boende till människor som söker just BOENDE!” I linje därmed föreslog företaget att mäklarna skulle styra och målgruppsanpassa annonsen: ”Annonserar du t.ex. en villa med bra utrymmen för en stor familj [*sic*] – tala om det redan i rubriken: ’Stor härlig villa för stor familj.’”<sup>42</sup>

Det fanns en dubbelhet i det nya sättet att formulera annonser som kan förstås genom reklamens inneboende motsättning: att nå så

många som möjligt och samtidigt presentera varan som exklusiv för den enskilda konsumenten.<sup>43</sup> Den nya annonseringsstrategin med en tänkt målgrupp var ett sätt att hantera denna motsättning. Mäklaren producerade ideal om det eftersträfvansvärda för en specifik grupp och artikulerade samtidigt sin egen expertis med vetskap om vad exempelvis en ”stor familj” behövde. Den nya annonseringsstrategin byggde på två premisser: dels en ordning där livet förväntades ske i en viss följd, vilket medförde vissa behov (bildandet av familj och stor, härlig villa), dels att mäklaren tog på sig rollen att definiera vilken boendepotential fastigheten rymde, vilket lämnade kunden åt sina drömmar om denna framtida livsstil.

Annonseringen i dagspressen kostade dock mycket pengar och utrymmet var tvunget att prioriteras till det mest nödvändiga. Annonserna var därför under det tidiga 1990-talet ofta korta och beskrev bostadens funktion, i många fall utan bilder.<sup>44</sup> Det var först i mitten av decenniet som den nya annonseringsstrategin syntes i pressen. I *Förmedlaren* lyfte vd:n Lars Kilander fram förändringen 1997. Kilander menade att reklamen alltmer hade inriktats på ”känsla” än ”intellekt”. Annonsernas uppgift var att skapa ”positiva förväntningar” hos kunden och känslan av att objektet är ”speciellt och medför positiva vibrationer”.<sup>45</sup> Annonserna skulle aktivera kundernas känslor och objekten framstå som upplevelser.

Under 90-talet gjordes försök att komma undan de höga annonskostnaderna och använda andra medier än papperstidningen.<sup>46</sup> Den tveklöst mest lyckade satsningen blev den centrala annonseringsplatsen på dagens marknad: Hemnet. Sajten grundades av Mäklarsamfundet men blev snabbt ett gemensamt projekt tillsammans med den mindre branschorganisationen Fastighetsmäklarförbundet samt företagen Svensk Fastighetsförmedling och Fastighetsbyrån.<sup>47</sup> Genom att samla mäklare från olika företag konstruerade sajten genom sin utformning en enhetlig bostadsmarknad. Hemnet samlade inte bara utbud och priser på ett ställe utan ökade också tillgängligheten: dygnet runt-uppdateringar gjorde det möjligt för köpare och säljare att följa marknaden i realtid.

Hemnets omvälvande funktion förstods redan efter lanseringen 1998 genom dess förmåga att skapa konkurrens mellan kunderna. I *Förmedlaren* beskrev Lars Kilander sajten som en ”historisk händelse”

av två anledningar: dels för att hela branschen hade samlats och arbetat för lanseringen, dels för den nya revolutionerande teknikens potential att öka omsättningshastigheten på marknaden.

Anledningen är att varje person som går in och söker på HemNet vet att det är tusentals andra personer som gör precis samma sak och att sannolikheten för att någon skulle fatta intresse för samma objekt som jag själv är ganska hög. Därför gäller det naturligtvis att skynda sig som köpare och ha en god bevakning av sitt intresseområde på HemNet.”<sup>48</sup>

Högre konkurrens skulle leda till snabbare köpbeslut och de snabba köpbesluten drevs på av den emotionaliserade annonseringen, annonser som framhävde ”känsla” framför ”intellekt”.<sup>49</sup> I följande nummer av *Förmedlaren* skrev Kilander att kunderna skulle bli mer ”effektiva” när de letade efter bostäder, vilket skulle pressa mäklarna men också gynna konkurrensen i branschen: ”Ju fler och desto bättre objekt man kan ha inne på HemNet desto större möjlighet till framgång. Objekt som marknaden uppfattar som bra kommer också att säljas fortare, eftersom det finns en hets inbyggd i systemet.”<sup>50</sup>

”Hetsen” skulle också leda till att mäklaren försöker få så stor exponering som möjligt för bostäderna och så många spekulanter som möjligt. Utformningen av Hemnet innebar samtidigt vissa uppoffringar för mäklarna, som makten över presentationen av marknaden och förmågan att styra vem som gick på vilken visning.<sup>51</sup>

Möjligheterna till högre omsättningstakt och problemet med mäklarens kontrollförlust kan i efterhand sammantaget förstås som premisen för en ny konsumtionskultur. Bostäderna var nu varor på en marknad som kunden själv kunde överblicka utan krav på motprestation. Det sänkte trösklarna för människor att börja drömma om alternativa bostäder. Hemnet kan också förstås som ett slags skola i vad som värderades som attraktivt på marknaden utifrån mäklarnas samlade beskrivningar. Sociologen Eliza Benites-Gambirazio kallar en viktig del av 2020-talets mäklarpraktik för ”smakrationalitet” och menar att mäklarens beskrivning och värdering av bostäder blir till en operationalisering av marknaden i det direkta mötet med kunden.<sup>52</sup> När mäklaren aktivt pekar ut detaljer i en bostad och beskriver dem som

högt värderade på bostadsmarknaden lär mäklaren också människor att på ett marknadsmässigt sätt värdera en viss estetik, vissa centrala inredningsdetaljer och lägen.

I Mäklarsamfundets jubileumsbok från 2019 kopplas Hemnet ihop med en bredare kulturell förändring under 2000-talet: "Att Hemnet-knarka blir standard när att bo blir en livsstil. [...] Årtalen [00-talet och framåt] färgas av styling, drömmar och löften om vem köparen blir i sin nya bostad."<sup>53</sup> Förutsättningen för denna kulturella förändring var dock nya annonseringsstrategier och mäklarnas aktiva arbete för att göra det enklare för människor att ständigt leka med tanken om ett nytt, bättre hem.

## Visningen. När säljaren försvann

Inledningsvis nämndes en pamflett från 1981, i vilken Svensk Fastighetsförmedling uppmanade säljaren att bland annat städa och tända lyset. Säljaren uppmanades även att inte lägga sig i och själv börja förhandla med spekulanterna. Här var mäklaren tvungen att understryka vem som hade makten över visningsrummet. Eftersom säljaren var närvarande fanns hela tiden en överhängande risk att bostaden inte skulle presenteras på det sätt mäklaren hade tänkt sig. I det följande ska jag visa hur säljaren städades ut ur visningsrummet i bokstavlig och bildlig mening, vilket öppnade för nya sätt att kommersialisera bostaden som en vara på en marknad.

I slutet av 1980-talet var säljaren i regel fortfarande närvarande under visningar arrangerade av Svensk Fastighetsförmedling, men mäklarfirmen arbetade aktivt för att ta mer kontroll. I introduktionsmanualen för nya mäklare från 1989 uppmanades mäklaren att förbereda kunden på hur visningen gick till och påpeka vad som behövde fixas.<sup>54</sup> Först i mitten av 90-talet uppmanas säljaren uttryckligen att lämna bostaden. I en informationsbroschyr som presenterade företaget och dess arbete står under rubriken "Visningen":

När det är dags för själva visningen arrangerar vi den i samråd med dig. Vi hjälper dig gärna med tips om hur du kan göra din bostad så inbjudande som möjligt, så att köparna kan låta fantasin flöda om hur

huset skulle se ut i deras ägo. Sedan kan du lugnt lämna visningen åt oss. Vi ser till att alla får den information de behöver för att kunna fatta beslut.<sup>55</sup>

Här försäkrades alltså kunden om att mäklaren skulle hjälpa till med styling för att göra bostaden inbjudande, men också att kunden inte behövde vara där. Nu trädde den kompetenta mäklaren fram som den som kunde och skulle ta kontroll över hela visningen. Det var inför visningen inte längre bara akuta problem som skulle åtgärdas, lampor tändas och radioapparater stängas av. Istället framträdde mäklarens expertis, att göra ett bebot hem till ett säljbart rum, i en ny språkdiräkt: mäklaren besatte professionell kunskap om hur boendet kunde förmå människor att projicera sina drömmar och låta "fantasin flöda".

I mäklarkedjans personaltidning *Esseff-nytt* från årsskiftet 1997/98 rapporterades om en mäklarkurs inriktad på visningsmomentet. I referatet från kursen, som innehöll en hel del rollspel, fanns endast rollerna mäklare och spekulant representerade. Säljaren fanns inte med i rollistan.<sup>56</sup> Att plocka bort säljaren ur rummet blev ett konkret sätt att bereda plats för en marknad, där personliga relationer mellan köpare och säljare måste försvinna för att transaktionen ska ses som just en affärstransaktion.<sup>57</sup> Samtidigt var problemet med bostaden som köpobjekt att den hade en relationell karaktär. Mäklarna förstod mycket väl att det levda hemmet var ett intimt rum.<sup>58</sup> Intimiteten behövde alltså städas bort, men inte helt. En indikation på det intima livet skulle finnas kvar för att spekulanterna lätt skulle kunna föreställa sitt eget liv i det – och uppskatta dess värde.

Kontrollen över visningen handlade inte bara om att ta makten över rummet från säljaren utan också att etablera makten över rummet i relation till spekulanter. En tidig förändring av visningsnormen var att mäklarföretagen började annonsera om allt fler "öppna" visningar. Under 70-talet uppmanades annonsläsaren i regel att ringa och boka en visning i förväg. Under 80-talet, då många ville köpa och få ville sälja, blev det allt vanligare att tiden för visningen annonserades i samband med en vägbeskrivning, och under 90-talet stora annonssjok och bilagor som samlade helgens visningar.<sup>59</sup> Visningarna flyttades till söndagar

och blev en aktivitet som morgontidningsläsaren vid frukostbordet kunde bestämma sig för att delta i.<sup>60</sup> Även när det gällde visningen sänktes alltså trösklarna för spekulanterna, men det innebar också att mäklaren inte längre visste vem, eller hur många, som skulle komma.

I introduktionsmanualen för nya mäklare från 1989 beskrevs visningen som ett slags förhandling mellan spekulantens idé om ”drömhus” och verkligheten. Mäklarens uppgift var att ”gradera kundens olika krav och önskemål”. Det skulle göras genom att peka ut fördelarna med den visade bostaden utifrån vad köparen hade önskat. Köparen skulle inte tillåtas ”ströva omkring för sig själv”, mäklaren aktiverade visningen av huset genom att leda samtalet med frågor.<sup>61</sup> Aktiveringen av visningen blev en förhandling där mäklarna aktivt arbetade för att få kunden att internalisera mäklarens bild av boendet och dess värde i relation till marknaden i övrigt.

### Framgångssagan fortsätter

Jag har visat att mäklarkåren aktivt sökte styra samhällsutvecklingen i en riktning som gynnade den. Mäklarsamfundets påtryckningar för att få till en statlig reglering av kåren var ett sätt att först etablera och sedan legitimera sin ställning på en bostadsmarknad i förändring. Professionaliseringen av mäklarkåren handlade om att skapa en samhällelig roll som expert.

Genom att idealisera ägandet och ägaren av den egna bostaden i sin opinionsbildning och samtidigt avskriva hyresrätten och hyresgästen som andra klassens boende och medborgare drev Mäklarsamfundet en hård linje mot bostadspolitikerna under 1980-talet. Jag har lyft fram ledande personers mer uttalade politiska utspel. Behovet av mäklarens tjänster var inte självklart, utan något som behövde skapas och sedan försvaras. I mötet med kunden skedde detta i praktiken. Mäklarna förändrade sina annonseringsstrategier och tog kontroll över visningen genom att skriva ut säljaren ur bilden och anpassa spekulanternas förväntningar om drömhemmet till det visade objektet.

Samtidigt kan konstateras att samhällsutvecklingen inte bara ledde till mer direkt makt för mäklarna. Bostadsmarknadens utveckling



och visningens förändring innebar också en viss kontrollförlust. Med fler spekulanter, och framför allt fler okända spekulanter, ställdes nya krav på mäklaren. Reklamens dilemma gjorde sig påmint, den säljbara bostaden behövde kännas exklusiv för så många som möjligt samtidigt. Som filosofen Anders Bartonek observerat, har Hemnets dominerande roll medfört att bostäder idag måste gestaltas utifrån en ”gemensam måttstock på marknaden”:

Lägenheternas utformning, inredning och gestaltning tenderar att homogeniseras eftersom man som bostadsrättsägare redan med ena ögat sneglar på nästa försäljning och köp och då måste tänka i termer av vad en potentiell köpare vill ha och hur lägenheten kan stylas så att det går att få ut så mycket som möjligt av den. [...] Att göra sig hemmastadd i sin lägenhet med personliga idéer som inte har tröskats igenom av marknadens blick verkar höra till en svunnen tid.<sup>62</sup>

Bartonek går vidare i en analys om Hemnet som ett verktyg för internaliserad övervakning med Michel Foucaults begrepp panoptikon. ”Marknadens blick” framstår här som en agentlös naturkraft kopplad till ett kapitalistiskt system. Här har jag istället betonat hur ”marknadens blick” på det egna hemmet delvis ska tillskrivas ett aktivt arbete från fastighetsmäklarkåren. Detta arbete tog fart under 1980-talet, och har spelat en avgörande roll för hur människor i sin vardag har upplevt marknadens tid. Kårens professionalisering var intimt förknippad med formuleringen och praktiserandet av en ideologi som gjorde människors hem säljbara. Det särskilda med mäklarens kommersialiserade hem var att det befann sig i framtiden och blev till en ständigt pockande konsumtionsdröm.

- Om samtida initiativ på andra håll att ändra skuldsättningens moraliska associationer, se Orsi Husz kapitel.
- Om den samtida omvandlingen och accelererande segregeringen i Stockholms innerstad under 1980-talet, se Klara Arnbergs kapitel.

## Noter

- 1 Bilaga, *Vår marknad* 2, 13/2 1981, Serie B1, vol. 47, Svensk Fastighetsförmedlings arkiv (SFa).
- 2 *Den svenska bolånemarknaden*, Dnr 20-3427 (Stockholm: Finansinspektionen, 2020), s. 4.
- 3 För 1980, se Statistiska centralbyråns statistikdatabas: Nationalräkenskaper/Nyckeltal för inkomst Nyckeltal för inkomstutveckling, sparkvot, skuldkvot, räntekvot efter sektor och indikator. År 1950–2022 (läst 28/9 2023).
- 4 Statistiska centralbyrån, <https://www.scb.se/hitta-statistik/artiklar/2020/svenskar-har-nast-mest-skulder/> (läst 3/2 2022).
- 5 Timothy Blackwell, *Manufacturing Debt: The Co-evolution of Housing and Finance systems in Sweden* (Brighton: University of Sussex, 2019), s. 1; Timothy Blackwell, "Power, Production and Disorder: The Decline of Sweden's Housing Industrial Complex and the Origins of the Present Housing Discontents", *European Urban and Regional Studies* 28:4 (2021).
- 6 Eliza Benites-Gambirazio, "Working as a Real Estate Agent: Bringing the Clients in Line with the Market", *Journal of Cultural Economy* 13:2 (2020), s. 154.
- 7 T.ex. tv-programmen *Toppmäklarna* (Kanal 5, 2016–17), *En plats i solen* (TV4, 2000–22), *Flip or Flop* (Kanal 11, 2013–22), *Mäklarna* (SVT, 2006).
- 8 Det finns lite forskning om samtida svensk mäklarkår och mäklarpraktik som innehåller vissa historiska skildringar, t.ex. Rickard Engström, *Den oberoende mellanmannen: En studie av fastighetsmäklarprofessionen och begreppet "god fastighetsmäklarsed" i teori och praktik* (Stockholm: KTH, 2022).
- 9 Mäklarsamfundet grundades 1919 och arbetar för att försvara mäklarkårens intressen gentemot myndigheter. År 2022 organiserade samfundet 86 procent av fastighetsmäklarna i landet. Det arbetar aktivt för att lyfta fram kåren i media, producera utredningar, det fungerar som en remissinstans och producerar fortbildningsverksamhet för mäklarna. Svensk Fastighetsförmedling grundades 1937 och är landets äldsta mäklarföretag och har länge varit ett av de största.
- 10 Mark Latham, "A Fraud, a Drunkard, and a Worthless Scamp: Estate Agents, Regulation, and Realtors in the Interwar Period", *Business History* 59:5 (2017), s. 690–692.
- 11 Anders Landén (red.), *100 lyckade förmedlingar: Igår, idag och imorgon*, utg. Mäklarsamfundet (Ödeshög: Förlaget Näringslivshistoria, 2019), s. 11.
- 12 SOU 1981:102: *Fastighetsförmedlingslag* (Stockholm: Småhusköpkommittén, 1982), s. 42, 65; Landén 2019, s. 13.
- 13 Blackwell 2021, s. 344.
- 14 SOU 1981:102, s. 13; Ville Josefsson, "Inför det nya året", *Fastighetsmäklaren* 4 (1976), s. 3.
- 15 SOU 1981:102, s. 13.
- 16 Lagen innebar att den som bedrev fastighetsförmedling var skyldig att registrera sig hos länsstyrelsen, inneha ansvarsförsäkring och "tillfredsställande" utbildning, samt bedömas som lämplig. Länsstyrelsen fick nu också rätt att återta registreringen vid regelbrott samt utfärda böter för dem som inte registrerat sig (SOU 1981:102, s. 13–16, 23–27).
- 17 Proposition 1983/84:16, *Om fastighetsmäklare*, s. 9.

- 18 Fastighetsinspektionen, Tioårsstatistik juni 2022, <https://fmi.se/media/ziumdh4r/fmi-statistik-juni-2022.pdf> (läst 14/10 2022); *Fastighetsmäklarbranschen: Fakta och nyckeltal 2021* (u.o.: Mäklarsamfundet, 2021), s. 9.
- 19 *Fastighetsmäklarbranschen: Fakta och nyckeltal 2021*, s. 22.
- 20 Blackwell 2021, s. 345.
- 21 Lars Kilander, "Tankar kring vår verksamhet 'förmedlade' av kanslichefen", *Förmedlaren* 1 (1989).
- 22 Se t.ex. diskussionen om samfundets insamling av försäljningsstatistik och en medlems förfrågan om att enmansföretag skulle befrias från kravet att skicka in statistik på grund av hög arbetsbelastning: Lars-Erik Norström & Leif Balkeryd, "Funderingar kring statistik: Svar till Gert Appelkvist", *Förmedlaren* 1 (1991).
- 23 Se t.ex. Lennarth Gustafsson, "Behovsskapad eller tvångsstyrd bostadsmiljö", *Fastighetsmäklaren* 1 (1972), s. 2–3; Harry Dahl, "Villaägarna i samhällsdebatten", *Fastighetsmäklaren* 2 (1972), s. 4.
- 24 Osign., "Varför är ägande så fult i S-märkt tyckande?", *Fastighetsmäklaren* 3 (1978), s. 3.
- 25 Lennarth Gustafsson, "Behovsskapad eller tvångsstyrd bostadsmiljö", *Fastighetsmäklaren* 1 (1972), s. 2–3; B.F. Andersson, "Är mäklarna i USA en maktfaktor i samhället", *Fastighetsmäklaren* 3 (1974), s. 14; osign., "Låt hyresgästerna köpa lägenheterna!", *Fastighetsmäklaren* 4 (1977), s. 10; osign., "Varför är ägande så fult i S-märkt tyckande?", *Fastighetsmäklaren* 3 (1978), s. 3.
- 26 Osign., "Vad tror Du om framtiden", *Fastighetsmäklaren* 4 (1983), s. 3.
- 27 Arne Lindwall, "Obalans i bostadsmarknaden", *Fastighetsmäklaren* 1 (1988), s. 3; Arne Lindwall, "Ändra reavinstskatterna så ökar flexibiliteten i boendet", *Fastighetsmäklaren* 3 (1988), s. 3.
- 28 Kristina Boréus, *Högervåg: Nyliberalismen och kampen om språket i svensk debatt 1969–1989* (Stockholm: Tiden, 1994), s. 178, 258–261.
- 29 Arne Lindwall, "Ändra reavinstskatterna så ökar flexibiliteten i boendet", *Fastighetsmäklaren* 3 (1988), s. 3.
- 30 Arne Lindwall, "Framtidens boendekostnader", *Fastighetsmäklaren* 1 (1986), s. 3.
- 31 Arne Lindwall, "Utdrag ur jubileumstal vid Mäklarsamfundets 70-årsjubileum 19 maj 1989", *Fastighetsmäklaren* 2 (1989), s. 3–4.
- 32 Nils Edling, *Det fosterländska hemmet: Egnahemspolitik, småbruk och hemideologi kring sekelskiftet 1900* (Stockholm: Carlssons, 1996), s. 95.
- 33 Jämförelsen mellan kostnaderna för att äga och hyra görs i Blackwell 2021, s. 344–345.
- 34 Helena Löfgren, *Det legitima ägandet: Politiska konstruktioner av allmännyttans privatisering i Stockholms stad 1990–2015* (Stockholm: Södertörns högskola, 2021), s. 29.
- 35 Colin Crouch, "Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime", *The British Journal of Politics and International Relations* 11:3 (2009).
- 36 Lars Kilander, "I huvudet på en VD", *Förmedlaren* 10 (1994), s. 2.
- 37 Ibid.
- 38 Lars Kilander, "Allt fler äger sin bostad!", *Förmedlaren* 1 (1998), s. 1.
- 39 "Svensk fastighetsförmedling: 90-talets mäklare" 13/2 1989: Huvudkontoret Linköping, Meddelanden, 1989, Svensk Fastighetsförmedlings arkiv (SFA), Centrum för Näringslivshistoria (CfN), s. 17.

- 40 Ibid., s. 6.
- 41 "SF-mäklaren – mäklaren som ställer upp!", Huvudkontoret Linköping, Meddelanden, 1989, SFA, CfN.
- 42 Osign., "Annonstips", *Esseff-nytt*, mars 1992, s. 11.
- 43 Leif Runefelt, *Den magiska spegeln: Kvinnan och varan i pressens annonser 1870–1914* (Lund: Nordic Academic Press, 2019), s. 222–224.
- 44 Magnus Andersson, "Embellished Texts and Homely Homes: Affective Dimensions of Relators' Work", i Stephan M. Schaefer, Magnus Andersson, Elizabeth Bjarnason & Kristofer Hansson (red.), *Working and Organizing in the Digital Age* (Lund: Lunds universitet, 2018), s. 28.
- 45 Lars Kilander, "Bostad med värkänsla", *Förmedlaren* 4 (1997), s. 1, 3.
- 46 Höga annonskostnader vid tiden beskrivs bl.a. i Mäklarsamfundets jubileumsbok, se Landén 2019, s. 46; Andersson 2018, s. 28.
- 47 Landén 2019, s. 48.
- 48 Lars Kilander, "HemNet", *Förmedlaren* 2 (1998), s. 2.
- 49 Lars Kilander, "Bostad med värkänsla", *Förmedlaren* 4 (1997), s. 1, 3.
- 50 Lars Kilander, "Positiva möten runt om i landet", *Förmedlaren* 3 (1998), s. 1.
- 51 Landén 2019, s. 48.
- 52 Benites-Gambirazio 2020.
- 53 Landén 2019, s. 30.
- 54 "SF-mäklaren – mäklaren som ställer upp!", Huvudkontoret Linköping, Meddelanden, 1989, SFA, CfN.
- 55 "Välkommen till Svensk Fastighetsförmedling", Huvudkontoret Linköping, Meddelanden, 1994, SFA, CfN.
- 56 Petra Axelsson "Träningsläger på Marholmen", *Esseff-nytt* dec. 1997/jan. 1998, s. 4–5.
- 57 Marie-France Garcia-Parpet, "The Social Construction of a Perfect Market: The Strawberry Auction at Fontaines-en-Sologne", i Donald Mackenzie, Fabian Muniesa & Lucia Siu (red.), *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics* (New Jersey: Princeton University Press, 2007).
- 58 "Svensk fastighetsförmedling: 90-talets mäklare", s. 17.
- 59 *Dagens Nyheter* 5/7 1970.
- 60 Landén 2019, s. 29.
- 61 "SF-mäklaren – mäklaren som ställer upp!", Huvudkontoret Linköping, Meddelanden, 1989, SFA, CfN.
- 62 Anders Bartonek, "Hemnet och Foucault", *Filosofisk tidskrift* 4 (2016), s. 29.