HomeMaid

Rapportkommentar Q3'26

2026-11-23

HomeMaid redovisade en nettoomsättning om 176,2 MSEK (156,4) under det tredje kvartalet, motsvarande en tillväxt om 12,7 %. EBITDA uppgick till 27,6 MSEK (21,5), motsvarande en EBITDA-marginal om 15,6 % (13,7). EBITA uppgick till 21,6 MSEK (16,0), med en marginal om 12,2 % (10,2). Periodens kassaflöde uppgick till −0,9 MSEK (2,7) och kassan till 25,6 MSEK (17,5) vid kvartalets slut.

Hemstäd drev resultatlyftet och Företagsstäd återgick till vinst

Nettoomsättningen ökade med 12,7 % till 176,2 MSEK (156,4), i linje med vårt estimat på 176,5 MSEK. Hemstäd växte med 16,9 % till 109,6 MSEK (93,8) och stod för omkring 80 % av omsättningsökningen. Företagsstäd växte med 6,4 % till 66,6 MSEK (62,6), enligt ledningen helt organiskt. Rimab ingår nu i jämförelseperioden, vilket gör att den rapporterade tillväxttakten bättre speglar den underliggande utvecklingen. Rörelsekostnaderna ökade med 9,6 % till 152,3 MSEK (138,9) och personalkostnaderna minskade som andel av nettoomsättningen. EBITA ökade med 35,0 % till 21,6 MSEK (16,0) och överträffade vårt estimat på 14,3 MSEK med 51 %. Hemstäd stod för merparten av resultatavvikelsen och redovisade EBITA på 17,6 MSEK. Marginalen nådde rekordhöga 16,1 %, mot väntade 12,0 %, driven av ett starkt kundinflöde, effektivare schemaläggning och högre debiteringsgrad. Företagsstäds EBITA återhämtade sig till 4,0 MSEK (3,7) från −0,6 MSEK i Q2. Marginalen på 5,9 % överträffade vårt estimat på 2,6 %. Enligt ledningen drevs återhämtningen främst av en högre bruttomarginal när det lokala åtgärdsprogrammet började ge effekt.

Försäljningssatsningarna får genomslag och förvärven breddar tillväxten

Tidigare satsningar på fler säljare och ökad marknadsföring har bidragit till ett starkt kundinflöde inom Hemstäd. Intäkterna från nya abonnemang byggs upp i takt med att uppdragen utförs, vilket ger stöd för fortsatt tillväxt under 2027. Kvartalet visar vilken lönsamhet Hemstäd kan nå när kundinflödet och kapacitetsutnyttjandet förbättras under samma period. Inom Företagsstäd har nya kontrakt ersatt en stor del av den tidigare förlorade volymen. Enligt ledningen har det lokala åtgärdsprogrammet förbättrat lönsamheten i det berörda dotterbolaget genom bättre planering och uppföljning av arbetade timmar. Arbete återstår och marginalförbättringen från Q2 stärker vår bedömning att problemen är tillfälliga. HomeMaid har också intensifierat arbetet med att införa Hemstäds verksamhetsmodell i hela Företagsstäd, vilket kan ge ytterligare marginalförbättring när arbetssätten får genomslag i fler dotterbolag. Efter kvartalet tillträdde HomeMaid Hello Cleans verksamhet i Bålsta och Västerås samt 80 % av Mamasin. Verksamheterna omsätter tillsammans cirka 63 MSEK på årsbasis och bidrar från oktober respektive november. Mamasin redovisade en EBITA-marginal på 13,8 % under 2025. HomeMaid bedömer att 8–10 % är långsiktigt uthålligt och planerar investeringar i organisation och marknadsutveckling för att stödja fortsatt tillväxt.

Outlook

Nettoomsättningen var i linje med vårt estimat och resultatöverraskningen drevs främst av den höga lönsamheten inom Hemstäd. För 2026 höjer vi omsättningsestimatet med 0,6 % och EBITA-estimatet med 15,6 %, där det starkare Q3-utfallet förklarar merparten av höjningen av EBITA-estimatet. För 2027 sänker vi omsättningsestimatet med 1,2 % och höjer EBITA-estimatet med 4,5 %. I den tidigare prognosen räknade vi med förvärv motsvarande 70 MSEK i årsomsättning, med konsolidering från Q4. Det antagandet ersätter vi med Hello Clean och Mamasin, vars sammanlagda årsomsättning motsvarar cirka 90 % av antagandet och får helårseffekt 2027. Inom Hemstäd höjer vi omsättningsestimatet med stöd av kundinflödet och bidraget från Hello Clean. Vi höjer även antagandet för EBITA-marginalen till 9,5 % (9,0), eftersom vi räknar med att en del av förbättringen i schemaläggning och debiteringsgrad består. Inom Företagsstäd sänker vi omsättningsestimatet och höjer marginalantagandet till 7,1 % (6,9) med stöd av återhämtningen i den befintliga verksamheten och helårsbidraget från Mamasin. Den lägre omsättningsbasen gör att vi sänker EBITA-estimatet något för Företagsstäd, men höjningen inom Hemstäd väger mer än väl upp för sänkningen. Vi höjer vårt motiverade värde för 2027E till 51,5 SEK per aktie, motsvarande en uppsida på 56,4 %.

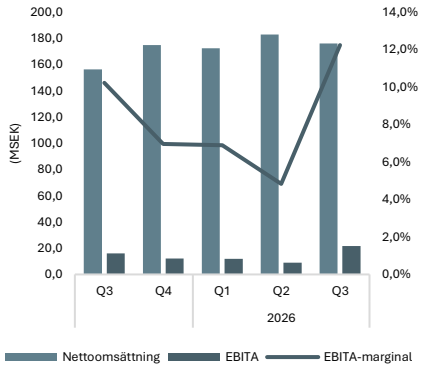
(MSEK)	**2023**	**2024**	**2025**	**2026E**	**2027E**
Nettoomsättning	440,3	500,9	597,2	736,1	845,8
Tillväxt y-o-y	*7,3%*	*13,8%*	*19,2%*	*23,3%*	*14,9%*
Rörelsekostnader	-414,9	-455,8	-540,3	-665,5	-759,5
Tillväxt y-o-y	*7,6%*	*9,9%*	*18,6%*	*23,2%*	*14,1%*
EBITDA	39,9	56,2	71,1	80,7	96,5
EBITDA-marginal	*9,1%*	*11,2%*	*11,9%*	*11,0%*	*11,4%*
Tillväxt y-o-y	*1,6%*	*40,8%*	*26,6%*	*13,6%*	*19,5%*
EV/EBITDA	*16,7*	*11,9*	*9,4*	*8,3*	*6,9*
Avskrivningar, ej förvärv	-14,6	-16,0	-20,3	-23,4	-24,7
EBITA	25,3	40,1	50,8	57,3	71,8
EBITA-marginal	*5,7%*	*8,0%*	*8,5%*	*7,8%*	*8,5%*
Tillväxt y-o-y	*-28,1%*	*58,6%*	*26,6%*	*12,8%*	*25,2%*
EV/EBITA	*26,4*	*16,6*	*13,1*	*11,6*	*9,3*
EV/EBITA inkl kassauppb.	-	-	-	*11,5*	*8,6*

Fakta

VD	Stefan Högkvist
Lista	Spotlight
Ticker	HOME
Aktiekurs (SEK)	32,9
Antal aktier (Miljoner)	19,0
Börsvärde (MSEK)	623,6
Nettoskuld* (MSEK)	43,3
EV (MSEK)	666,9
Insiderägande	16,3%
Nästa rapport	2027-02-18

**Proforma, exklusive leasing*

Kvartalsutveckling

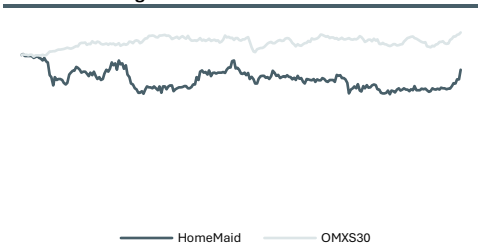


Analytiker

Pontus Fredriksson

pontus@kalqyl.se

Kursutveckling 12 månader



Kursutveckling %	**1 m**	**3 m**	**12m**
HomeMaid	+11,2	+13,8	-12,0

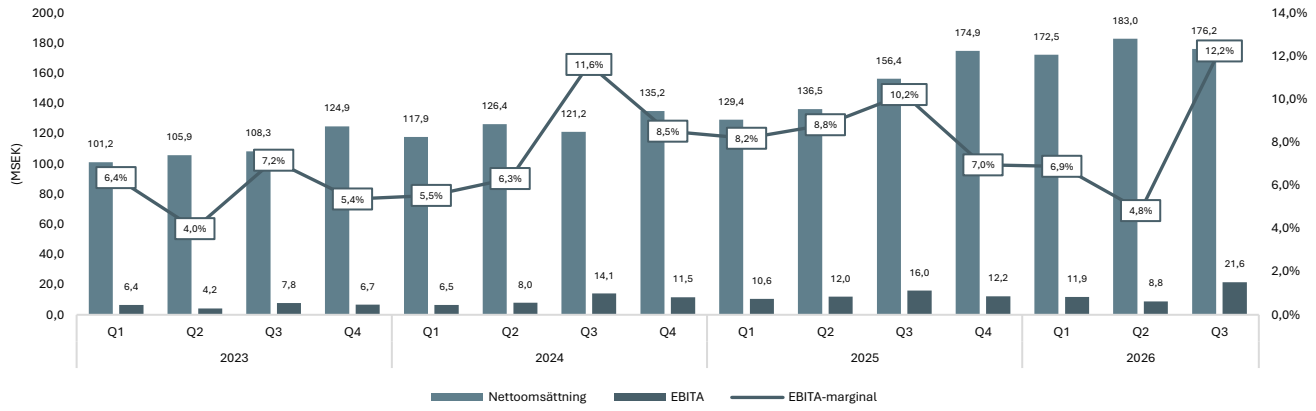
Detta är en uppdragsanalys. Mer information och disclaimer finns på sista sidan.

Hemstäd drev resultatlyftet och Företagsstäd återgick till vinst

Nettoomsättningen ökade med 12,7 % till 176,2 MSEK (156,4). Hemstäd växte med 16,9 % till 109,6 MSEK (93,8) och stod för omkring 80 % av omsättningsökningen. Enligt HomeMaid växte marknaden för städtjänster med RUT-avdrag med cirka 11 %, och bolaget bedömer att det fortsätter att ta marknadsandelar. Hemstäds rapporterade tillväxt inkluderar tidigare förvärv, och bolaget särredovisar inte den organiska tillväxten. Inom Företagsstäd ökade omsättningen med 6,4 % till 66,6 MSEK (62,6), enligt ledningen helt organiskt. Att den rapporterade tillväxten inom Företagsstäd avtog från 84,3 % i Q2 förklaras till stor del av att Rimab nu ingår i jämförelseperioden.

EBITA ökade med 35,0 % till 21,6 MSEK (16,0) och EBITA-marginalen steg till 12,2 % (10,2). Inom Hemstäd ökade EBITA med 43,8 % till 17,6 MSEK (12,3) och marginalen steg till rekordhöga 16,1 % (13,1). Affärsområdet stod för 96 % av resultatökningen på årsbasis. Enligt ledningen drevs marginalförbättringen av högre debiteringsgrad, effektivare schemaläggning och ett fortsatt starkt kundinflöde. Inom Företagsstäd ökade EBITA med 5,9 % till 4,0 MSEK (3,7), motsvarande en EBITA-marginal på 5,9 % (6,0). Det var en tydlig förbättring från −0,6 MSEK i Q2. Enligt ledningen drevs återhämtningen främst av en högre bruttomarginal när åtgärdsprogrammet började ge effekt.

Finansiell utveckling



Utfall vs estimat

Omsättningen var i linje med våra förväntningar och EBITA överträffade estimatet tydligt. Högre försäljning än väntat inom Hemstäd vägde i stort sett upp den lägre försäljningen inom Företagsstäd. Den positiva resultatavvikelsen förklaras främst av högre marginaler än väntat i båda affärsområdena, med störst bidrag från Hemstäd.

Utfall vs Estimat Q3 2026

(MSEK)	Q3’25	Q4’25	Q1’26	Q2’26	Q3’26A	Q3’26E	Diff
Nettoomsättning	**156,4**	**174,9**	**172,5**	**183,0**	**176,2**	**176,5**	**-0,1%**
Tillväxt y-o-y	*29,1%*	*29,4%*	*33,3%*	*34,1%*	*12,7%*	*12,8%*	*-0,1pp*
Övriga rörelseintäkter	4,0	3,3	2,2	2,2	3,6	2,2	62,1%
Summa intäkter	**160,4**	**178,2**	**174,7**	**185,1**	**179,8**	**178,7**	**0,6%**
Rörelsekostnader	**-138,9**	**-160,4**	**-157,1**	**-170,5**	**-152,3**	**-158,6**	**-4,0%**
Tillväxt y-o-y	*31,9%*	*31,4%*	*35,3%*	*36,7%*	*9,6%*	*14,1%*	*-4,5pp*
EBITDA	**21,5**	**17,7**	**17,6**	**14,6**	**27,6**	**20,1**	**37,1%**
EBITDA-marginal	*13,7%*	*10,1%*	*10,1%*	*8,0%*	*15,6%*	*11,4%*	*4,2pp*
Tillväxt y-o-y	*18,4%*	*14,4%*	*16,2%*	*-12,8%*	*28,4%*	*-6,3%*	*34,7pp*
Avskrivningar, ej förvärvsrelaterade	-5,5	-5,6	-5,7	-5,8	-6,0	-5,8	3,0%
EBITA	**16,0**	**12,2**	**11,9**	**8,8**	**21,6**	**14,3**	**50,9%**
EBITA-marginal	*10,2%*	*7,0%*	*6,9%*	*4,8%*	*12,2%*	*8,1%*	*4,1pp*
Tillväxt y-o-y	*13,6%*	*5,7%*	*12,1%*	*-26,5%*	*35,0%*	*-10,5%*	*45,5pp*
Omsättning Hemstäd	**93,8**	**106,5**	**102,1**	**114,2**	**109,6**	**107,4**	**2,1%**
Tillväxt y-o-y	*8,9%*	*9,3%*	*10,7%*	*15,2%*	*16,9%*	*14,5%*	*2,4pp*
EBITA Hemstäd	**12,3**	**8,6**	**7,1**	**9,4**	**17,6**	**12,9**	**36,6%**
EBITA-marginal	*13,1%*	*8,1%*	*7,0%*	*8,3%*	*16,1%*	*12,0%*	*4,1pp*
Omsättning Företagsstäd	**62,6**	**68,4**	**70,3**	**68,8**	**66,6**	**69,1**	**-3,6%**
Tillväxt y-o-y	*78,6%*	*81,5%*	*89,5%*	*84,3%*	*6,4%*	*10,3%*	*-3,9pp*
EBITA Företagsstäd	**3,7**	**3,6**	**4,7**	**-0,6**	**4,0**	**1,8**	**119,7%**
EBITA-marginal	*6,0%*	*5,2%*	*6,7%*	*-0,9%*	*5,9%*	*2,6%*	*3,3pp*

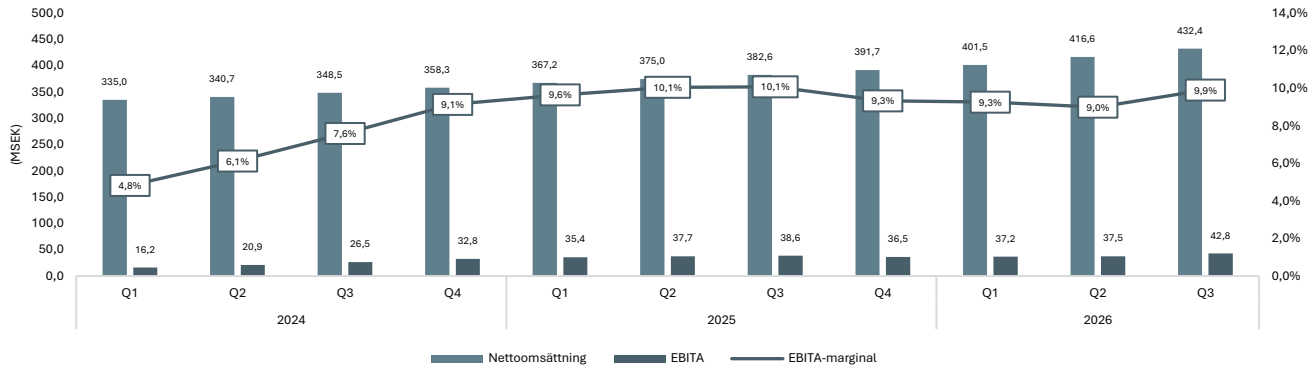
Starkt kundinflöde och högre debiteringsgrad lyfter Hemstäd

Hemstäds rapporterade tillväxt har accelererat från 10,7 % i Q1 till 15,2 % i Q2 och 16,9 % i Q3. Ledningen beskriver en god marknadsutveckling och ett starkt kundinflöde efter tidigare satsningar på fler säljare och ökad marknadsföring. Abonnemangsmodellen gör att effekten av nyförsäljningen byggs upp över tid. En kund som tillkommer sent i ett kvartal hinner bara få ett fåtal städtillfällen före kvartalsskiftet, men kan bidra löpande under nästa kvartal. Årets kundinflöde ger därför stöd för tillväxten även under Q4 och under 2027.

Enligt ledningen drevs marginallyftet i Q3 av effektivare schemaläggning, högre debiteringsgrad och ett starkt kundinflöde. När fler kunder finns inom samma område blir det lättare att lägga uppdrag nära varandra, minska restiden och fylla luckor i schemat. En större andel av arbetstiden kan då debiteras. Utfallet visar vilken lönsamhet Hemstäd kan nå när kundinflöde och kapacitetsutnyttjande förbättras under samma period.

Rullande tolv månader uppgår EBITA-marginalen till 9,9 %, nära den övre delen av intervallet på 8–10 % som HomeMaid bedömer är långsiktigt hållbart för affärsområdet. Genomslaget från tidigare säljsatsningar kan ge HomeMaid skäl att investera ytterligare i försäljning och marknadsföring. Det skulle kunna öka kundinflödet, med en tillfällig marginalpress om kostnaderna ökar snabbare än abonnemangsintäkterna. Vi räknar med att en del av effektivitetsförbättringarna består och vill se att Hemstäd kan hålla en högre marginal över flera kvartal innan vi höjer vårt långsiktiga antagande ytterligare.

Finansiell utveckling Hemstäd, R12



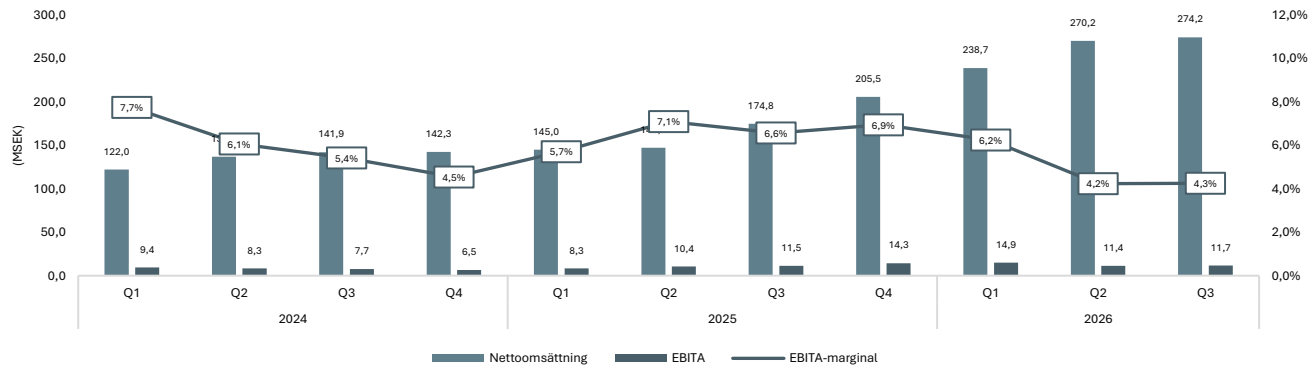
Organisk tillväxt och snabbare marginalåterhämtning inom Företagsstäd

Nya kontrakt har ersatt en stor del av den tidigare förlorade volymen. Enligt HomeMaid väntas satsningarna på försäljning och marknadsföring ge ett gradvis bidrag till den organiska tillväxten i takt med att kontrakt vinns och startas upp. Nya uppdrag kan på sikt förbättra kapacitetsutnyttjandet och ge bättre täckning för fasta kostnader. Erfarenheten från Q2 visar också att uppstarter kan kräva extra arbetstimmar innan bemanning och schemaläggning har anpassats till uppdraget.

Enligt ledningen har det riktade åtgärdsprogrammet i det berörda dotterbolaget förbättrat lönsamheten genom bättre planering och uppföljning av arbetade timmar. Bolaget uppger att arbete fortfarande återstår, vilket lämnar utrymme för ytterligare förbättring i dotterbolaget. Återhämtningen stärker vår bedömning att lönsamhetsproblemen var tillfälliga och tyder på att det lokala programmet har gett effekt snabbare än vi räknat med.

HomeMaid har även intensifierat arbetet med att införa Hemstäds verksamhetsmodell i hela Företagsstäd. Det bredare initiativet kan bidra till en successiv marginalförbättring när arbetssätten får genomslag i fler dotterbolag. Vi ser därför utrymme för en starkare marginal genom fortsatt organisk tillväxt, ytterligare förbättringar i det berörda dotterbolaget och bättre planering i affärsområdet som helhet.

Finansiell utveckling Företagsstäd, R12



Nya förvärv höjer omsättningsbasen

HomeMaid tillträdde inkråmet i Hello Cleans verksamhet i Bålsta och Västerås den 1 oktober. Verksamheten omsätter cirka 11 MSEK på årsbasis och tillför drygt 300 kunder. Köpeskillingen uppgick till 5,5 MSEK och finansierades med egna medel. Integrationen i Hemstäd gör det möjligt att samordna bemanning och schemaläggning med befintliga uppdrag på orterna. Vi räknar med att lönsamheten över tid närmar sig nivån i affärsområdet som helhet.

Den 3 november tillträdde HomeMaid 80 % av aktierna i Mamasin. Förvärvet stärker Företagsstäds position i Skåne och Blekinge och breddar kundbasen inom offentlig sektor, som står för cirka 70 % av Mamasins omsättning. Mamasin omsatte 52 MSEK under 2025 och redovisade EBITA på 7,2 MSEK, motsvarande en marginal på 13,8 %. Köpeskillingen för 80 % uppgick till 26 MSEK exklusive nettokassa och finansierades med egna medel och banklån. Uppräknad till 100 % motsvarar köpeskillingen cirka 4,5 gånger 2025 års EBITA, i linje med medianen för HomeMaids tidigare förvärv där resultatmultipeln framgår.

Mamasin fortsätter under eget varumärke och David Anevski kvarstår som vd och ägare till resterande 20 %. Ledningen beskriver utvecklingen under 2026 som fortsatt god och räknar med att investeringarna i organisation och marknadsutveckling genomförs successivt. Det talar för att marginalen gradvis kan närma sig de 8–10 % som HomeMaid bedömer är långsiktigt hållbart för Mamasin. Även på den nivån väntas förvärvet stärka Företagsstäds marginal.

Förvärv	Datum	Tillträde	Affärsområde	Köpeskilling	Omsättning	EBIT	xSales	xEBIT
Top Städ Service i Sverige	2021-03-23	2021-04-01	Företagsstäd	25,0	39,7	5,3	0,6	4,7
Pro Assistans	2021-05-20	2021-06-01	Hemstäd	-	13,4	-0,2	-	-
KS Städ & Fönsterputs	2021-09-01	2021-09-01	Företagsstäd	-	33,1	6,9	0,6	2,9
Dala Service	2022-01-11	2022-02-01	Hemstäd	7,5	17,0	2,4	0,4	3,1
Städhuset	2023-07-05	2023-08-01	Företagsstäd	23,2	64,1	2,3	0,4	10,1
Kickis Städservice	2024-11-18	2025-01-01	Hemstäd	0,6	4,7	0,2	0,1	3,4
Sannas Hemservice	2024-11-19	2025-01-01	Hemstäd	0,3	2,0	0,0	0,2	-
Rimab Facility Service	2025-07-01	2025-07-01	Företagsstäd	22,5	100,0	4,5	0,2	5,0
B:ME Solutions	2025-11-18	2025-12-01	Företagsstäd	1,9	6,5	-	0,3	-
Söndrums Hushållstjänster	2025-12-02	2026-02-01	Hemstäd	2,8	6,0	-	0,5	-
Wikk	2026-04-29	2026-05-04	Hemstäd	2,6	15,4	-	0,2	-
Green Clean Sverige	2026-05-26	2026-06-01	Hemstäd	2,1	5,0	-	0,4	-
Service4You	2026-06-11	2026-07-01	Företagsstäd	-	5,2	0,2	-	-
Hello Clean	2026-09-07	2026-10-01	Hemstäd	5,5	11,0	-	0,5	-
Mamasin	2026-11-03	2026-11-03	Företagsstäd	26,0	52,0	7,2	0,6	4,5
Snitt				**10,8**	**25,0**	**2,9**	**0,4**	**4,8**
Median				**5,5**	**13,4**	**2,4**	**0,4**	**4,5**

Högre rörelsekapitalbindning dämpade kassaflödet

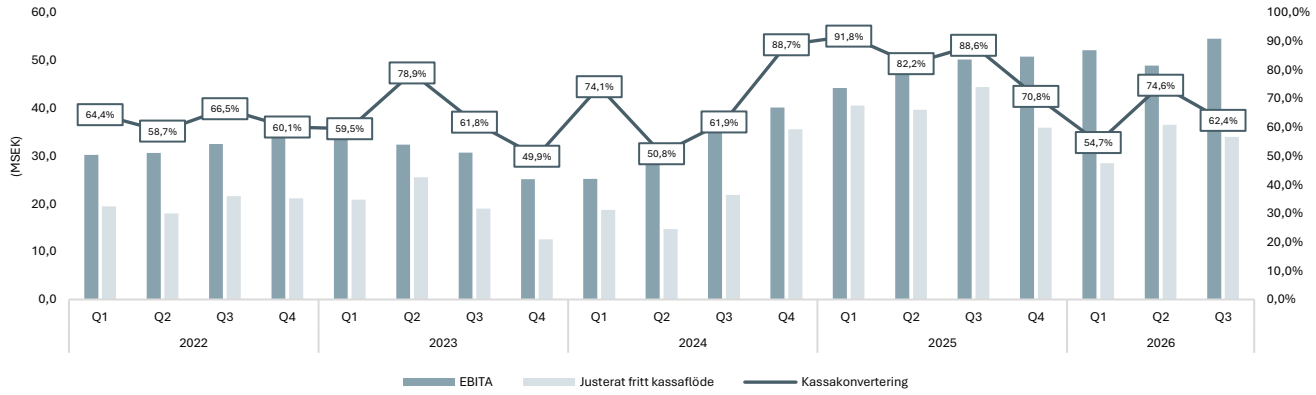
Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital ökade till 20,7 MSEK (18,7) i Q3. Rörelsekapitalet band 11,6 MSEK (7,1), vilket gjorde att det löpande kassaflödet minskade till 9,1 MSEK (11,6) trots det högre resultatet. Under årets första nio månader ökade däremot det löpande kassaflödet till 51,8 MSEK (43,4) till följd av ett positivt bidrag från rörelsekapitalet. Före förändringar i rörelsekapital minskade kassaflödet till 43,9 MSEK (46,5).

Justerat fritt kassaflöde uppgick till 3,7 MSEK (6,2). Måttet utgår från det löpande kassaflödet efter förändringar i rörelsekapital, med avdrag för investeringar och amorteringar av leasingskulder. Förvärvsbetalningar exkluderas. Sett över en längre period bedömer vi att kassagenereringen fortsatt är god i förhållande till EBITA.

Vid utgången av Q3 uppgick kassan till 25,6 MSEK och den räntebärande nettoskulden till 11,8 MSEK exklusive leasing. Inklusive leasing uppgick nettoskulden till 84,9 MSEK. HomeMaid bruttoredovisar nu kassan och den utnyttjade checkkrediten, vilket höjer båda posterna med samma belopp.

I nettoskuldprognosen utgår vi från en pro forma-nettoskuld på 43,3 MSEK exklusive leasing. Beloppet består av nettoskulden på 11,8 MSEK vid utgången av Q3 och köpeskillingarna för Hello Clean och Mamasin på sammanlagt 31,5 MSEK, före hänsyn till Mamasins nettokassa. Köpeskillingarna ingår därmed redan i prognosens ingångsvärde. Vi bedömer att skuldsättningen efter förvärven är hanterlig och att den löpande kassagenereringen ger utrymme för fler förvärv över tid.

Kassakonvertering EBITA, R12



Peers – jämförelse med specialiserade serieförvärvare

I vår relativvärdering jämför vi HomeMaid med ett urval specialiserade serieförvärvare som kombinerar organisk tillväxt med återkommande förvärv på fragmenterade marknader. Vi bedömer att HomeMaid uppvisar flera egenskaper som motiverar jämförelsen. Förvärv har blivit en återkommande del av tillväxtstrategin, marknaden är fragmenterad med ett stort antal mindre lokala aktörer och den låga skuldsättningen ger utrymme för fortsatt konsolidering. Den höga förvärvsaktiviteten under de senaste åren stärker enligt oss bilden av HomeMaid som en specialiserad serieförvärvare.

Specialiserade serieförvärvare i jämförbar storlek

Företag	Börsvärde	EV	Nettoomsättning				EBITDA				EBIT				Lönsamhet	
			R12	EV/S	CAGR 3y	CAGR 5y	R12	EV/EBITDA	CAGR 3y	CAGR 5y	R12	EV/EBIT	CAGR 3y	CAGR 5y	EBITDA %	EBIT %
Berner Industrier	1 333	1 523	1 122	1,4	6,0%	8,6%	150	10,2	13,6%	20,4%	94	16,3	11,1%	25,5%	13,4%	8,3%
Coor Service	4 910	7 050	12 363	0,6	-0,2%	4,1%	843	8,3	4,6%	1,3%	502	14,0	11,3%	4,5%	6,8%	4,1%
Exsitec	1 526	1 936	963	2,0	8,6%	12,4%	173	11,2	5,6%	17,8%	98	19,7	-0,8%	86,2%	18,0%	10,2%
Fasadgruppen	1 294	2 897	5 277	0,5	1,1%	14,5%	356	8,1	-12,1%	1,2%	114	25,4	-34,4%	-15,2%	6,7%	2,2%
Green Landscaping	695	3 841	6 815	0,6	5,3%	16,8%	689	5,6	-2,4%	14,6%	244	15,7	-14,8%	9,4%	10,1%	3,6%
Hexatronic	8 337	10 115	8 289	1,2	0,6%	18,9%	1 069	9,3	-9,9%	16,9%	663	15,0	-16,1%	13,3%	12,9%	8,0%
Infracom	358	415	823	0,5	4,4%	25,0%	98	4,2	-5,8%	7,2%	69	6,0	-8,5%	3,5%	12,0%	8,4%
Rejlers	3 124	3 980	4 931	0,8	6,4%	11,2%	444	9,0	-0,3%	12,7%	263	15,1	3,9%	15,2%	9,0%	5,3%
Snitt	**2 697**	**3 970**	**5 073**	**0,9**	**4,0%**	**13,9%**	**478**	**8,2**	**-0,8%**	**11,5%**	**256**	**15,9**	**-6,0%**	**17,8%**	**11,1%**	**6,3%**
Median	**1 430**	**3 369**	**5 104**	**0,7**	**4,9%**	**13,5%**	**400**	**8,6**	**-1,4%**	**13,6%**	**179**	**15,4**	**-4,7%**	**11,4%**	**11,0%**	**6,7%**

Estimatförändringar

Estimatförändringar under prognosperioden

	Uppdaterade		Tidigare		Förändring (%)	
(MSEK)	**2026E**	**2027E**	**2026E**	**2027E**	**2026E**	**2027E**
Nettoomsättning	**736,1**	**845,8**	**732,0**	**856,1**	**0,6%**	**-1,2%**
Tillväxt y-o-y	*23,3%*	*14,9%*	*22,6%*	*16,9%*	*0,7pp*	*-2,0pp*
Övriga rörelseintäkter	10,1	10,2	8,8	11,7	15,2%	-12,8%
Summa intäkter	**746,2**	**856,0**	**740,8**	**867,8**	**0,7%**	**-1,4%**
Rörelsekostnader	**-665,5**	**-759,5**	**-668,2**	**-775,1**	**-0,4%**	**-2,0%**
Tillväxt y-o-y	*23,2%*	*14,1%*	*23,7%*	*16,0%*	*-0,5pp*	*-1,9pp*
EBITDA	**80,7**	**96,5**	**72,6**	**92,7**	**11,2%**	**4,1%**
EBITDA-marginal	*11,0%*	*11,4%*	*9,9%*	*10,8%*	*1,1pp*	*0,6pp*
Tillväxt y-o-y	*13,6%*	*19,5%*	*2,2%*	*27,7%*	*11,4pp*	*-8,2pp*
Avskrivningar, ej förvärvsrelaterade	-23,4	-24,7	-23,0	-24,0	1,8%	2,9%
EBITA	**57,3**	**71,8**	**49,6**	**68,7**	**15,6%**	**4,5%**
EBITA-marginal	*7,8%*	*8,5%*	*6,8%*	*8,0%*	*1,0pp*	*0,5pp*
Tillväxt y-o-y	*12,8%*	*25,2%*	*-2,4%*	*38,7%*	*15,2pp*	*-13,5pp*
Omsättning Hemstäd	**450,7**	**495,6**	**445,7**	**486,4**	**1,1%**	**1,9%**
Tillväxt y-o-y	*15,1%*	*10,0%*	*13,8%*	*9,1%*	*1,3pp*	*0,9pp*
EBITA Hemstäd	**44,8**	**47,0**	**39,9**	**43,6**	**12,2%**	**7,8%**
EBITA-marginal	*9,9%*	*9,5%*	*9,0%*	*9,0%*	*0,9pp*	*0,5pp*
Omsättning Företagsstäd	**285,3**	**350,2**	**286,3**	**369,7**	**-0,3%**	**-5,3%**
Tillväxt y-o-y	*38,9%*	*22,7%*	*39,3%*	*29,1%*	*-0,4pp*	*-6,4pp*
EBITA Företagsstäd	**12,5**	**24,8**	**9,6**	**25,5**	**30,2%**	**-2,7%**
EBITA-marginal	*4,4%*	*7,1%*	*3,4%*	*6,9%*	*1,0pp*	*0,2pp*

Estimat

(MSEK)	2023	2024	2025	Q1 26	Q2 26	Q3 26	Q4 26E	2026E	2027E
Nettoomsättning	**440,3**	**500,9**	**597,2**	**172,5**	**183,0**	**176,2**	**204,4**	**736,1**	**845,8**
Tillväxt y-o-y	*7,3%*	*13,8%*	*19,2%*	*33,3%*	*34,1%*	*12,7%*	*16,9%*	*23,3%*	*14,9%*
Övriga rörelseintäkter	14,4	11,0	14,2	2,2	2,2	3,6	2,2	10,1	10,2
Summa intäkter	**454,7**	**511,9**	**611,4**	**174,7**	**185,1**	**179,8**	**206,6**	**746,2**	**856,0**
EV/S	*1,5*	*1,3*	*1,1*	*1,0*	*1,0*	*0,9*	*0,9*	*0,9*	*0,8*
Rörelsekostnader	**-414,9**	**-455,8**	**-540,3**	**-157,1**	**-170,5**	**-152,3**	**-185,6**	**-665,5**	**-759,5**
Tillväxt y-o-y	*7,6%*	*9,9%*	*18,6%*	*35,3%*	*36,7%*	*9,6%*	*15,7%*	*23,2%*	*14,1%*
EBITDA	**39,9**	**56,2**	**71,1**	**17,6**	**14,6**	**27,6**	**21,0**	**80,7**	**96,5**
EBITDA-marginal	9,1%	11,2%	11,9%	10,2%	8,0%	15,6%	10,3%	11,0%	11,4%
Tillväxt y-o-y	*1,6%*	*40,8%*	*26,6%*	*16,2%*	*-12,8%*	*28,4%*	*18,4%*	*13,6%*	*19,5%*
EV/EBITDA	*16,7*	*11,9*	*9,4*	*9,1*	*9,3*	*8,6*	*8,3*	*8,3*	*6,9*
Avskrivningar, ej förvärvsrelaterade	-14,6	-16,0	-20,3	-5,7	-5,8	-6,0	-6,0	-23,4	-24,7
EBITA	**25,3**	**40,1**	**50,8**	**11,9**	**8,8**	**21,6**	**15,0**	**57,3**	**71,8**
EBITA-marginal	*5,7%*	*8,0%*	*8,5%*	*6,9%*	*4,8%*	*12,2%*	*7,3%*	*7,8%*	*8,5%*
Tillväxt y-o-y	*-28,1%*	*58,6%*	*26,6%*	*12,1%*	*-26,5%*	*35,0%*	*23,3%*	*12,8%*	*25,2%*
EV/EBITA	*26,4*	*16,6*	*13,1*	*12,8*	*13,6*	*12,2*	*11,6*	*11,6*	*9,3*
Estimerad nettoskuld*	-	-	-	-	-	43,3	36,0	36,0	-5,7
Enterprise Value	-	-	-	-	-	666,9	659,6	659,6	617,9
EV/EBITA inkl. kassauppbyggnad	-	-	-	-	-	12,2	11,5	11,5	8,6
Omsättning Hemstäd	**333,0**	**358,3**	**391,7**	**102,1**	**114,2**	**109,6**	**124,8**	**450,7**	**495,6**
Tillväxt y-o-y	*-0,2%*	*7,6%*	*9,3%*	*10,7%*	*15,2%*	*16,9%*	*17,2%*	*15,1%*	*10,0%*
EBITA Hemstäd	**15,7**	**32,0**	**36,5**	**7,1**	**9,4**	**17,6**	**10,6**	**44,8**	**47,0**
EBITA-marginal	*4,7%*	*8,9%*	*9,3%*	*7,0%*	*8,3%*	*16,1%*	*8,5%*	*9,9%*	*9,5%*
Omsättning Företagsstäd	**107,3**	**143,6**	**205,5**	**70,3**	**68,8**	**66,6**	**79,6**	**285,3**	**350,2**
Tillväxt y-o-y	*39,7%*	*33,8%*	*43,1%*	*89,5%*	*84,3%*	*6,4%*	*16,4%*	*38,9%*	*22,7%*
EBITA Företagsstäd	**10,0**	**6,4**	**14,3**	**4,7**	**-0,6**	**4,0**	**4,4**	**12,5**	**24,8**
EBITA-marginal	*9,3%*	*4,5%*	*6,9%*	*6,7%*	*-0,9%*	*5,9%*	*5,5%*	*4,4%*	*7,1%*

Motiverat värde i vårt huvudscenario

Vi värderar HomeMaid till 14x EV/EBITA (14). Multipeln speglar HomeMaids förmåga att kombinera organisk tillväxt med återkommande förvärv och möjligheten att förbättra lönsamheten inom gruppen. Värderingen förutsätter att lönsamhetsförbättringarna består när bolaget fortsätter att investera i försäljning och integrera förvärv.

Våra prognoser inkluderar inga ytterligare förvärv. I värderingen tar vi i stället hänsyn till den kassagenerering vi bedömer att verksamheten kan skapa under prognosperioden. Det innebär att den förväntade kassagenereringen tillfaller aktieägarvärdet, utan antaganden om framtida förvärvsbidrag.

För 2027 baseras värderingen på 19 633 474 aktier, vilket inkluderar det incitamentsprogram som vi antar leder till utspädning under prognosperioden. För 2026 används nuvarande antal aktier om 18 953 474.

(MSEK)	**2026E**	**2027E**
Multipel (EV/EBITA)	14,0	14,0
EBITA	57,3	71,8
Enterprise Value	802,4	1 004,6
Nettoskuld	36,0	-5,7
Börsvärde	766,4	1 010,3
Motiverat värde per aktie	**40,4**	**51,5**
Potentiell avkastning	22,9%	56,4%

Känslighetsanalys

Nedan visas hur det motiverade värdet per aktie och den potentiella avkastningen påverkas av olika applicerade multiplar.

	Huvudscenario 2026E			**Huvudscenario 2027E**		
EV/EBITAx	**Börsvärde (MSEK)**	**Aktiekurs (kr)**	**Förändring %**	**Börsvärde (MSEK)**	**Aktiekurs (kr)**	**Förändring %**
10	537,2	28,3	-13,9%	723,3	36,8	12,0%
11	594,5	31,4	-4,7%	795,0	40,5	23,1%
12	651,8	34,4	4,5%	866,8	44,1	34,2%
13	709,1	37,4	13,7%	938,6	47,8	45,3%
14	**766,4**	**40,4**	**22,9%**	**1 010,3**	**51,5**	**56,4%**
15	823,8	43,5	32,1%	1 082,1	55,1	67,5%
16	881,1	46,5	41,3%	1 153,8	58,8	78,6%
17	938,4	49,5	50,5%	1 225,6	62,4	89,7%
18	995,7	52,5	59,7%	1 297,4	66,1	100,8%
19	1 053,0	55,6	68,9%	1 369,1	69,7	112,0%
20	1 110,3	58,6	78,1%	1 440,9	73,4	123,1%

Källor

1. https://mb.cision.com/Main/12452/4425806/4377110.pdf
2. https://youtu.be/bwWF0gOGhuQ

Disclaimer

Kalqyl bedriver verksamhet avseende bolag- och aktieanalys där information har sammanställts utifrån källor som Kalqyl bedömer är tillförlitliga. Informationens riktighet kan Kalqyl dock inte garantera, och inget som skrivs i analysen ska eller bör betraktas som en rekommendation till investering av något slag. Denna analys är en uppdragsanalys där det analyserade Bolaget har ingått avtal med Kalqyl avseende analys. Analysen/erna publiceras antingen vid enskilt tillfälle, eller per löpande basis under avtalsperioden mot en sedvanlig ersättning.

Åsikter och slutsatser som återfinns i analysen är enbart avsedd för mottagaren. Kalqyl ska ej hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut på grund av information i denna analys.

Alla investeringar i finansiella instrument är förknippade med ekonomisk risk, och historisk avkastning ger ingen garanti för framtida avkastning. Kalqyl har interna riktlinjer för anställdas privata aktieägande i bolag som omfattas av analys. För att säkerställa oberoende och förtroende gäller särskilda handelsrestriktioner. Efter köp av aktier i ett bolag som omfattas av analys får försäljning med vinst inte ske inom 30 dagar. Dessutom råder handelsstopp i 14 dagar före planerad publicering av initieringsanalys, samt i 48 timmar efter publicering. För rapportkommentar/uppföljningsanalys råder handelsstopp från det datumet arbetet påbörjas, samt i 48 h efter publicering. Under dessa perioder får inga transaktioner genomföras i det aktuella bolagets aktier eller relaterade instrument.

Intressekonflikt
Pontus Fredriksson äger aktier i det analyserade bolaget
Analysen är en uppdragsanalys