



HÖGSKOLAN  
I GÄVLE

AKADEMIN FÖR UTBILDNING OCH EKONOMI  
Avdelningen för ekonomi

---

# Lärosätets betydelse för en fastighetsmäklarstudents framtid i en yrkesroll som fastighetsmäklare

Emelie Almesjö  
Rebecka Camel

2012

Kandidatexamen, C-nivå, 15 hp  
Examensarbete i företagsekonomi med inriktning mot fastighetsförmedling  
Fastighetsmklarprogrammet

Handledare: Lars-Torsten Eriksson  
Examinator: Akmal Hyder

---

# Förord

---

Vi vill tacka alla som har varit till stor hjälp under vårt upprättande av detta examensarbete. Vi skulle aldrig haft möjlighet att slutföra vårt examensarbete om vi inte hade fått hjälp av dessa personer. Först och främst vill vi börja med att tacka alla kursansvariga på respektive högskola för att ni snabbt och smidigt skickade en lista med era före detta students namn och diverse kontakt uppgifter. Vi vill sedan rikta våra varmaste tack till alla före detta studenter som har svarat på vår enkät samt gett oss intressanta åsikter och kommentarer. Vi får inte heller glömma att tacka våra underbara kamrater som hjälpte oss med förpilotstudierna avseende enkäterna. Ett stort tack även till Mats Löfgren som har tagit sig tid att diskutera vissa ämnen med oss, samt att han hjälpte oss att komma in på rätt spår när det gällde att hitta ett ämne att skriva om. Tommy Gerdemark skall också ha ett stort tack som bistått oss med kuvert och hjälpt oss i de frågor vi behövde hjälp med. En intressant telefonintervju bjöd Diego Cortiz på fastighetsmäklarnämnden oss vilket han skall ha ett varmt tack för. Sist men inte minst vill vi tacka våra familjer som har haft tålamod med våra sena nätter och ständigt arbetande med upprättandet av detta examensarbete. De som läste igenom vårt examensarbete och kom med värdefulla åsikter innan inlämningen ska också ha ett varmt tack. Vi kan nu stolta presentera vårt examensarbete nedan och vi hoppas att läsarna skall finna detta intressant och givande.

Emelie Almesjö

Gävle, 17 september 2012

Rebecka Cámel

Gävle, 17 september 2012

# Abstrakt

**Titel:** Lärosätets betydelse för en fastighetsmäklarstudents framtid i en yrkesroll som fastighetsmäklare

**Nivå:** C-uppsats inom ämnet företagsekonomi med inriktning mot fastighetsförmedling

**Författare:** Emelie Almesjö och Rebecka Cámel

**Handledare:** Lars-Torsten Eriksson

**Datum:** 17 september 2012

**Syfte:** Syftet med examensarbetet är att undersöka om ett lärosäte har betydelse för en fastighetsmäklarstudents framtid i en yrkesroll som fastighetsmäklare. Anledningen till att vi valt att undersöka detta är för att högskolorna i framtiden ska kunna få så många nöjda studenter som möjligt vilket förhoppningsvis kan leda till kompetenta fastighetsmäklare på marknaden.

**Metod:** Vi har i detta arbete samlat in empiriskt material i form av enkätutskick till både registrerade och oregistrerade fastighetsmäklare. Efter insamlingen av det empiriska materialet observerade vi och försökte hitta handlingsmönster i de inkommande svaren. Vi har också använt oss av diverse litteratur samt internetkällor.

**Resultat och slutsats:** Vi har i denna uppsats kommit fram till att ett lärosäte har betydelse för en fastighetsmäklarstudents framtid i en yrkesroll som fastighetsmäklare. Både lärare och högskolan kan påverka studentens framtid genom att erbjuda engagerade lärare, god skolmiljö och anpassa kurserna till det framtida fastighetsmäklaryrket.

**Förslag till fortsatt forskning:** I denna uppsats har vi till största del utgått ifrån fastighetsmäklarstudenternas åsikter vad gäller fastighetsmäklarutbildningen. Det skulle vara intressant att studera vad Fastighetsmäklarnämnden har för syn på utbildningen,

vad som ligger till grund vid införandet av de olika kurskraven etcetera.

**Uppsatsens bidrag:** Vår förhoppning är att denna uppsats ska vara av stor betydelse för de högskolor som erbjuder fastighetsmäklarutbildningen. Vi hoppas också att arbetet kommer vara till nytta för Fastighetsmäklarnämnden och framtida fastighetsmäklarstudenter.

**Nyckelord:** Fastighetsmäklarutbildning, fastighetsmäklare, student, lärosäte, påverkan.

# Abstract

**Title:** The university's importance to a real estate student's future in a professional capacity as an estate agent.

**Level:** Final assignment for Bachelor Degree in Business Administration

**Author:** Emelie Almesjö and Rebecka Cåmel

**Supervisor:** Lars-Torsten Eriksson

**Date:** 17 september 2012

**Aim:** The purpose of this final essay is to look up how big meaning the high school has for a real estate student's future in a professional capacity as an estate agent. We wanted to inspect that so that the high schools can get so many satisfied students in the future as possible which hopefully will result in competent real estate agents on the market.

**Method:** In this paper we sent questionnaires to both registered and unregistered real estate agents. After that we noticed and tried to find models in the incoming questionnaires. We have also been using various literatures and internet.

**Result and conclusions:** In this paper we have found that a school has a meaning for a real estate student's future in a professional capacity as an estate agent. Both teachers and the high school can affect the students future by offer engaged teachers, a good environment in school and adjust the courses to the profession of real estate agents.

**Suggestions for future research:** In this paper our starting point was the real estate agent students' opinions about the education. It would be interesting to study what "Fastighetsmäklarnämnden" think about the education, and how they think about the requirement of the courses etc.

**Contribution of the thesis:** Our expectation is that this paper will be of a big meaning for the schools that offer the education of real estate agents. We also hope that this paper will be of meaning for "Fastighetsmäklarnämnden" and real estate agent students

in the future.

**Key words:** Real estate education, real estate agent, student, school, influence.

# Innehållsförteckning

---

<b>1. Inledning</b> .....	<b>9</b>
1.1 Bakgrund .....	9
1.2 Problemformulering .....	10
1.3 Syfte.....	11
1.4 Avgränsningar .....	11
<b>2. Metod</b> .....	<b>12</b>
2.1 Val av metod.....	12
2.2 Tillvägagångssätt .....	12
2.3 Sammanställning enkätsvar .....	16
2.4 Kritisk granskning av metoden.....	17
<b>3. Referensramar</b> .....	<b>18</b>
3.1 Lagreglerade krav för en fastighetsmäklares registrering .....	18
3.2 Praktisk inläring & säljträning.....	20
3.2.1 Vikten att koppla samman teori och praktik .....	20
3.2.2 Vikten av att lära sig sälja .....	21
3.2.3 Praktik i kursplanen? .....	23
3.3 Att påverka studenters inläring.....	24
3.4 Skolornas marknadsföring gentemot studenterna.....	25
<b>4. Empiri</b> .....	<b>27</b>
4.1 Enkätsvar .....	27
4.2 Telefonintervju .....	37
<b>5. Analys</b> .....	<b>38</b>
5.1 Lagreglerade krav för en fastighetsmäklares registrering .....	38
5.2 Praktisk inläring & säljträning.....	38
5.3 Att påverka studenters inläring.....	39
5.4 Skolornas marknadsföring gentemot studenterna.....	40
<b>6. Slutsatser</b> .....	<b>41</b>
<b>7. Avslutning</b> .....	<b>42</b>
7.1 Vad har denna studie bidragit med .....	42
7.2 Kritisk granskning av uppsatsen.....	42

7.3 Förslag till fortsatt forskning .....	42
<b>8. Källförteckning</b> .....	<b>43</b>
8.1 Litteratur .....	43
8.2 Uppsatser .....	43
8.3 Vetenskapliga artiklar .....	44
8.4 Internet .....	45
8.5 Övriga källor .....	46



# 1. Inledning

---

## 1.1 Bakgrund

Vi är två studenter som sommaren 2012 avslutat det tredje året på Högskolan i Gävles fastighetsmäklarprogram. En av anledningarna till att vi valde att studera på Högskolan i Gävle var bland annat det goda ryktet vi hört om deras fastighetsmäklarutbildning. Under studiernas gång förstärktes våra förväntningar om att vi valt det bästa fastighetsmäklarprogrammet då både lärare och branschfolk bekräftade detta. Med bakgrund av det har ett intresse att undersöka lärosätets verkliga betydelse för en fastighetsmäklarstudent växt fram hos oss. Vi kommer därför att lägga upp vårt examensarbete kring att granska de olika lärosätenas påverkan på en fastighetsmäklarstudents framtid i en yrkesroll som fastighetsmäklare.

Efter att ha tagit del av före detta elevers examensarbeten stärktes vårt intresse ytterligare för de olika lärosätenas påverkan. Nedan följer de mest relevanta examensarbetena för vår studie.

I Lundberg och Molins (2010) examensarbete framkommer att det som uppskattas mest under fastighetsmäklarstudierna är företagspresentationer av verksamma fastighetsmäklare, mäklardagen samt praktik. Denna slutsats är av intresse för våra studier då inget av de ovan nämnda utgör en del av fastighetsmäklarutbildningens kursplan. Detta får oss att reflektera över att en skola verkligen kan få ett bättre rykte och status bara genom att erbjuda studenterna lite extra utöver kurskraven.

I Lundman och Olssons (2010) arbete framkommer att enbart 25 procent av respondenterna tyckte att fastighetsmäklarutbildningen var bra. Av de 60 procent som tyckte att fastighetsmäklarutbildningen var dålig tyckte 45 procent att det var för lite verklighetsanknytning i föreläsningarna. 25 procent tyckte att det var för lite säljteknik och 30 procent ansåg att vissa kurser var överflödiga. Resultatet är uppmätt på avregistrerade fastighetsmäklare och borde enligt vår mening även kunna avspegla de fastighetsmäklarstudenter som aldrig registrerade sig. Vi tycker att Lundman och Olssons studie pekar på att en högskola påverkar sina studenters inläring av teorin och

att lärosätet genom att erbjuda säljträningar och verklighetsanknyta föreläsningar till fastighetsmäklaryrket själva kan påverka det egna ryktet.

Idag finns Fastighetsmäklarutbildningen på nio olika högskolor i Sverige. Eftersom vi har avgränsat oss till de sex högskolor som har ett liknande fastighetsmäklarprogram kommer högskolan i Halmstad, SLU i Uppsala och KTH i Stockholm inte att redovisas. Nedan följer en kort sammanställning av de olika skolorna vi valt att inrikta vår studie på. (Svensk Fastighetsförmedling u.å.).

Lärosäte	Startår	Antal antagningar per år	Högskolepoäng
Högskolan i Malmö	2006	160	120 hp
Högskolan i Gävle	1999	120	120 hp/180 hp
Högskolan i Borås	2004	40	120 hp
Högskolan i Väst	2003	Uppgift saknas	180 hp
Karlstad universitet	2001	50	180 hp
Luleå universitet	2007	40	120 hp

*Av oss konstruerad tabell med uppgifter från programansvarig på vardera högskola.*

I detta examensarbete använder vi oss av orden fastighetsmäklare och mäklare parallellt för att få ett mer varierat språk. När vi använder orden student och elev menas fastighetsmäklarstudent om inget annat anges. Ordet lärosäte kommer att användas parallellt med ordet högskola och det avser högskolorna och universiteten vi baserar denna undersökning på. Det ska också poängteras att ordet ”lärosätets påverkan” betyder vad fastighetsmäklarprogrammen har för påverkan på studenter, genom vad de erbjuder och hur de lägger upp sina föreläsningar etcetera.

## 1.2 Problemformulering

Med bakgrunden att vissa studenter kan uppfatta ett fastighetsmäklarprogram som det bästa vill vi nu ta reda på om lärosätena verkligen har betydelse för en fastighetsmäklarstudents framtid i en yrkesroll som fastighetsmäklare.

### **Huvudfråga:**

- Har lärosätet någon betydelse för en fastighetsmäklarstudents framtid i en yrkesroll som fastighetsmäklare?

### **1.3 Syfte**

Syftet med examensarbetet är att undersöka om ett lärosäte har betydelse för en fastighetsmäklarstudents framtid i en yrkesroll som fastighetsmäklare. Examensarbetet kommer troligtvis att vara mest intressant för de olika högskolorna som vi undersöker då möjlighet att jämföra sig med andra högskolor finns. Vi har dock förhoppningar om att examensarbetet också intresserar framtida fastighetsmäklarstudenter.

### **1.4 Avgränsningar**

Vi har i detta arbete valt att inrikta oss på examinerade heltidsstuderande fastighetsmäklarstudenter med avgång från år 2009-2011. Avgränsningen gjordes med anledning av att så aktuella siffror som möjligt är önskvärda. Högskolorna avgränsade vi till Gävle, Malmö, Borås, Karlstad, Väst och Luleå med anledning av att dessa högskolor hade ett liknande upplägg.

## 2. Metod

Vi kommer här att redovisa vilken metod vi använt oss av då vi samlat in material till uppsatsen. Efter detta beskriver vi utförligt vårt tillvägagångssätt vilket är av stor vikt i uppsatsen då mycket har förändrats under arbetets gång. En sammanställning av svarsfrekvensen på enkätutskicket framförs. Vi avslutar sedan med en kritisk granskning av metoden. En kritisk granskning av hela arbetet finns sedan i avsnittet ”Avslutning”.

---

### 2.1 Val av metod

Vi kommer i arbetet att använda oss ut av både kvantitativa och kvalitativa studier. Vid kvantitativa studier samlar man in empiriskt material och gör det sedan mätbart (Nationalencyklopedin u.å.)<sup>1</sup>. De kvalitativa studierna riktar in sig mera på observationer och handlingsmönster (Nationalencyklopedin u.å.)<sup>2</sup>.

### 2.2 Tillvägagångssätt

Vi började hela arbetet med att undersöka de examensarbeten som före detta fastighetsmäklarstudenter redan upprättat. Det vi kom fram till var att de allra flesta examensarbetena är uppbyggda ur ett fastighetsmäklarperspektiv och det som redan var undersökt om högskolan var enstaka frågor på vad studenterna tyckte och vad studenter ansåg sig vilja ha mer utav i högskolan. Med bakgrund av detta var vi mycket noga med att utforma våra enkätfrågor utifrån ett studentperspektiv.

Efter att vi funderat lite på utformningen av enkäterna kontaktade vi kursansvariga på fastighetsmäklarprogrammen på de utvalda skolorna för framtagandet av uppgifter om de examinerade studenterna åren 2009-2011. Treårsperioden valde vi för att få relativt aktuella data men ändå få tillräckligt många svaranden. Så fort vi fick listorna hemskickade började vi att kontrollera vilka av de före detta fastighetsmäklarstudenterna på respektive högskola som var registrerade fastighetsmäklare. Kontrollen gjordes via fastighetsmäklarnämndens register på registrerade mäklare. Här fick vi fram underlag på vilka som var registrerade och deras registrerade arbetsplats. Därefter sökte vi upp mäklarna på deras registrerade arbetsplatser för att få fram deras e-postadresser. Vi fick dock sortera bort några av studenterna som inte hade uppdaterat deras nya arbetsplatser på

fastighetsmäklarnämndens sida varav deras nuvarande arbetsplats ej gick att hitta. På de oregistrerade studenterna fanns vissa kontaktuppgifter angivna i de listor som sändes ut av högskolorna men av de som inte fanns fick vi istället leta kontaktuppgifter genom olika sökbaser (hitta, eniro, birthday u.å.).

Efter insamlingen började vi diskutera vilken sorts referensram som behövdes för vår uppsats. Vi tycker att det är viktigt att ha samma rubriksättning både i referensramar och i analys för att läsaren enklare ska kunna följa en röd tråd genom hela examensarbetet. Med bakgrund av detta var det viktigt för oss att veta vilken referensram vi ville använda oss av innan utformandet av enkäter började. Referensramarna har vi baserat på olika faktorer i högskolan som kan påverka studenters val av högskola och deras eventuella framtid som fastighetsmäklare så att vi utefter det kan undersöka hur studenter uppfattar sina respektive högskolor.

Efter att referensramarna samlats in och vi valt ut rubriksättningen så startade vi ett konto på Google för att kunna utforma enkäter. Enkäterna gjordes i två olika utformningar varav en var till registrerade fastighetsmäklare och den andra till de oregistrerade. Vi kommer dock inte att studera eventuella skillnader mellan registrerade och oregistrerade, frågorna är i det stora hela likadana med undantag att man fick formulera vissa frågor annorlunda till de oregistrerade. Enkäterna finns att hitta via länkar i källförteckningen. Vi delade upp enkätfrågorna i de rubriker som både referensramarna och analysen i vårt examensarbete är uppbyggd på.

När vi kände oss nöjda med enkäterna utförde vi en förpilotstudie. Med förpilotstudie menas att man väljer ut två eller tre personer som man ber om kommentarer och feedback samtidigt som man observerar hur de svarar och hur man själv hanterar enkäterna (Gillham 2008). Vi sände ut enkäten till två av våra vänner varav en är registrerad fastighetsmäklare på Länsförsäkringar fastighetsförmedling och den andre är mäklarassistent på Svensk fastighetsförmedling. Detta resulterade i vissa ändringar mest i frågor som vi tyckte var självklara men som visade sig vara det motsatta. Vi fick dock en god feedback på att enkäterna var intressanta att fylla i och i sin helhet kändes seriösa. Efter ändringarna utfördes en pilotstudie. Med en pilotstudie menas att man utgår ifrån den enkät man kommer att använda sig av. Här ber man inte om feedback utan ser bara hur det går att fylla i enkäten. När man sedan analyserar svaren från enkäterna kommer man att få ett annat perspektiv på vad frågorna täcker in, vilket ger

en chans till att ändra ytterligare innan enkäterna skickas ut ”på riktigt” (Gillham 2008). Studien gjordes på våra framtida arbetskollegor på Fastighetsbyrån och ERA bostadsmäklarna.

Efter detta utfördes ett urval på de namn vi fått fram på respektive högskola. Det finns många rekommenderade sätt att göra urval på, allt ifrån procentsatser till att välja ut varannan eller till exempel var femte. För oss var det svårt att arbeta med procentsatser etcetera då vissa skolor hade cirka 20 elever per läsår och andra cirka 140 elever. Det kändes för oss viktigare att vi skickade ut enkäter till lika många på varje skola. Med bakgrund av detta utfördes obundna slumpmässiga urval genom lottdragning av mäklarna på de utvalda högskolorna (Trost 2007).

Till de oregistrerade studenterna var det svårt att få fram e-postadresser därför skickade vi ut en förfrågan om e-postadress via sms till deras telefoner. Vår förfrågan gav ett ganska bra resultat men vi behövde ändå skicka ut vissa enkäter via post. Till de som var registrerade skickades enkäterna ut till deras e-postadress kopplad till mäklarbyrån där de är verksamma. Vi valde att skicka enkäter till 20 stycken registrerade och 10 oregistrerade mäklare på respektive lärosäte. Detta innebär att enkäter skickats ut till totalt 120 registrerade och 60 oregistrerade mäklare.

Efter att ha upptäckt att svarsfrekvensen var mycket låg kom vi fram till att det viktigaste inte var hur många vi skickade ut till på respektive högskola utan istället borde vikten läggas på att få in så många svar som möjligt då det är svaren man baserar sina resultat på. Därför så skickade vi ut enkäter till de resterande som vi hade e-postadresser till, det vill säga bara till registrerade eftersom de oregistrerades adresser var svårare att få tag på. Detta resulterade i att vi nu har skickat enkäter till totalt 174 registrerade och 60 oregistrerade mäklare. Detta beskrivs mera utförligt under rubriken ”sammanställning enkätsvar” nedan. Två påminnelser skickades också ut med fyra dagars mellanrum. Vi anser att utskick av påminnelser borde ske med en veckas mellanrum men tyvärr fanns inte den tidsfristen för vårt examensarbete.

Vi bestämde ett datum när vi skulle börja arbeta med enkätsvaren och påbörjade under tiden arbetet med referensramarna. Här kom lite andra funderingar fram vilket resulterade i att vissa av frågorna i enkäterna ströks och därmed också vissa rubriker i referensramarna och analysen. Detta på grund utav att examensarbetet inte skulle bli för

omfattande och tidskrävande för att undersöka alla de frågor vi hade tänkt från början. Referensramar som gick att koppla till enkätfrågorna var svårt att hitta och vid närmare eftertanke borde vi först samlat ihop referensramar utefter huvudfrågan för att sedan göra enkätfrågorna.

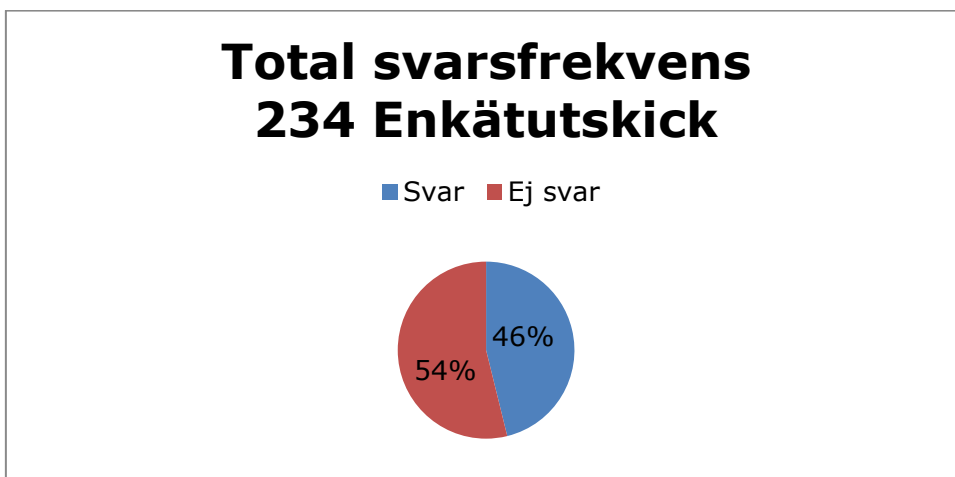
När slutdatumet på enkätsvarens bearbetning passerat började vi att upprätta diagram över de svar vi fått in. Diagrammen upprättas efter de skolor som studenterna tillhörde och kommer att jämföras med varandra under analysen. Vissa av de kommentarer som respondenterna lämnat har citerats i analysen. I deltagandet på den sista redovisningen av examensarbetet framkom att våra valda diagram med procentsatser upplevdes som snedvridna då antalet svarande på respektive högskola var lågt. Vi tog till oss detta och upprättade istället tabeller där man som läsare kan se antalet svarande på respektive fråga.

När vi närmade oss slutet av vårt examensarbete kände vi att några kommentarer från arbetsgivare skulle passa bra i analysen. Därför så upprättade vi och skickade ut en enkät till arbetsgivare. Här utförde vi inget urval utan adresser till olika arbetsgivare hämtades på respektive mäklarkontor och det enda kravet vi hade var att dessa skulle finnas i de olika lärosätenas ort eller närområde. Vi skickade ut enkäten till två arbetsgivare per ort, så totalt sändes 12 enkäter ut. På dessa har vi endast fått tre svar och har med anledning av den låga svarsfrekvensen valt att inte redovisa dessa i detta examensarbete.

En telefonintervju hölls också med fastighetsmäklarnämndens utbildningsansvariga Diego Ortiz. Intervjun var öppen och den största vikten var främst att få fram fastighetsmäklarnämndens åsikter och förklaringar på huruvida praktiken skulle tillhöra utbildningskravet eller inte.

I avsnittet analys har vi kopplat ihop referensramarna med empirin. Vi kommer också att blanda in våra egna åsikter i detta avsnitt.

## 2.3 Sammanställning av enkätsvar



Av oss konstruerat diagram med uppgifter om totala svar på alla enkätutskick.

Lärosäte (Reg)	Kvinna	Man	Svarsfrekvens
<b>Malmö 29 Enkäter</b>	9 st	3 st	41 %
<b>Gävle 28 Enkäter</b>	7 st	5st	43 %
<b>Borås 20 Enkäter</b>	7 st	1 st	40 %
<b>Väst 28 Enkäter</b>	9 st	4 st	43 %
<b>Luleå 18 Enkäter</b>	6 st	0 st	33 %
<b>Karlstad 51 Enkäter</b>	17 st	8 st	49 %

Av oss konstruerad tabell med uppgifter om antal svar från registrerade fastighetsmäklarstudenter uppdelat i kön och lärosäte.

Lärosäte (Oreg)	Kvinna	Man	Svarsfrekvens
<b>Malmö 10 Enkäter</b>	4 st	4st	80 %
<b>Gävle 10 Enkäter</b>	4 st	0 st	40 %
<b>Borås 10 Enkäter</b>	3 st	0 st	30 %
<b>Väst 10 Enkäter</b>	6 st	2 st	80 %
<b>Luleå 10 Enkäter</b>	4 st	1 st	50 %
<b>Karlstad 10 Enkäter</b>	7 st	0 st	70 %

Av oss konstruerad tabell med uppgifter om antal svar från oregistrerade fastighetsmäklarstudenter uppdelade i kön och lärosäte.



## 2.4 Kritisk granskning av metoden

Reliabilitet innebär att till exempel en enkätundersökning ska ge tillförlitliga och stabila utslag (Eriksson, Wiedersheim-Paul 2011). Reliabiliteten i våran uppsats är tyvärr mycket låg då svaren baseras på ett ganska litet antal studenter på de respektive högskolorna. För att ha ökat reliabiliteten i våran uppsats borde ett antal intervjuer utförts istället för att vi bara förlitade oss på våra enkätsvar. Alternativt hade en inriktning på två högskolor istället genomförts, då det empiriska materialet skulle bli mer lätthanterligt och tid för telefonintervjuer och intervjuer med högskolorna skulle ges. Vi anser dock att vi har en ganska god validitet då vi har mätt det som vi avsåg att mäta i och med utskicket av enkäterna (Eriksson, Wiedersheim-Paul 2011).

## 3. Referensramar

---

Vår teori är indelad i fyra rubriker. I första rubriken behandlas de lagreglerade kraven för registrering, här kommer vi också att ge en översiktlig bild över de olika högskolornas kursutbud i jämförelse med fastighetsmäklarnämndens krav. I andra rubriken behandlar vi den praktiska inläringen och säljträningen. Högskolornas möjligheter att påverka studenters inläring och lärarens bidrag för ökad kunskap hos studenterna. I tredje rubriken behandlas högskolornas marknadsföring gentemot studenter. Slutligen behandlas faktorer som påverkar studenters inläring.

### 3.1 Lagreglerade krav för en fastighetsmäklares registrering

När en fastighetsmäklarstudent avslutat studierna och ska söka sig in i yrkeslivet som fastighetsmäklare krävs att han uppfyller de krav som regleras i 6§ fastighetsmäklarlagen (Fastighetsmäklarlagen). Om studenten inte uppfyller kraven kan han inte registrera sig som fastighetsmäklare. Detta avsnitt i uppsatsen är till för att redogöra hur dessa krav kan komma att påverka studenters möjlighet att arbeta som fastighetsmäklare. Vi kommer också att ge läsaren en tydlig bild över högskolornas kursutbud och i vilken omfattning högskolorna erbjuder kurserna med jämförelse till fastighetsmäklarnämndens krav.

<b>För att få registrera sig som fastighetsmäklare ska man uppfylla kraven i fastighetsmäklarlagens 6§</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Fastighetsmäklaren får inte vara underårig, försatt i konkurs, underkastad näringsförbud eller ha förvaltare enligt 11 kap. 7§ föräldrabalken</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Fastighetsmäklaren innehar en försäkring för skadeståndsansvar enligt 25§</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Fastighetsmäklaren har tillfredställande utbildning</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Fastighetsmäklaren har för avsikt att vara yrkesverksam som fastighetsmäklare</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Fastighetsmäklaren är redbar och i övrigt lämplig som fastighetsmäklare</li></ul>

*Av oss konstruerad tabell över kraven i fastighetsmäklarlagens 6 § (Fastighetsmäklarlagen).*

Magnus Melin (2007) förklarar 6§ första stycket, punkt fem i Mäklarlagen med dessa ord: ”Enligt förarbetena bör lämplighets- och redbarhetsprövningen bland annat avse

om den sökande tidigare gjort sig skyldig till brottslighet. I det sammanhanget är det främst förmögenhetsbrott, ekonomisk brottslighet och våldsbrottslighet som bör uppmärksammas. Vidare skall man också betrakta hur långt tillbaka i tiden brottsligheten ligger. I kravet på redbarhet ligger också ett krav på redbarhet i ekonomiska angelägenheter. Skuldsättning, underlåtenhet att betala förfallna skulder samt annan misskötsel av ekonomiska åtaganden kan ge anledning till tvekan om den sökandes lämplighet. Fastighetsmäklarnämnden har som riktmärke antagit att vid skulder överstigande tio tusen kronor skall ansökan om registrering avslås om det inte finns särskilda skäl som talar emot” (Fastighetsmäklarlagen).

Utbildningskravet som återfinns i 6§ tredje punkten ovan granskas av fastighetsmäklarnämnden som är en statlig myndighet och vänder sig till fastighetsmäklare samt konsumenter (Fastighetsmäklarnämnden u.å.<sup>1</sup>). Utbildningen skall omfatta minst 120 hp fördelade på kunskapsområdena som går att finna i nedanstående tabell. Resterande 22,5 hp skall utgöra en fördjupning/breddning inom något av kunskapsområdena eller nationalekonomi (Fastighetsmäklarnämnden u.å.<sup>2</sup>). Nedan redovisas Fastighetsmäklarnämndens minimikrav för varje kunskapsområde och i vilken omfattning högskolorna erbjuder kurserna.

Högskola/ Universitet	Fastighetsvärdering 7,5 hp	Civilrätt 15 hp	Skatterätt 7,5 hp	Fastighetsrätt 15 hp
Malmö	15 hp	15 hp	7,5 hp	15 hp
Gävle	7,5 hp	15 hp	15 hp	15 hp
Borås	7,5 hp	15 hp	7,5 hp	15 hp
Väst	7,5 hp	15 hp	7,5 hp	15 hp
Karlstad	18 hp	15 hp	15 hp	15 hp
Luleå	7,5 hp	15 hp	7,5 hp	15 hp

*Av oss konstruerad tabell avseende Fastighetsmäklarnämndens minimikrav och högskolornas kursomfattning. Högskolepoängen är hämtade från respektive högskolas hemsida.*

Högskola/ Universitet	Ekonomi 15 hp	Byggteknik 7,5 hp	Fastighets förmedling 30 hp	• Övrigt
Malmö	15 hp	15 hp	30 hp	• Psykologi 7,5 hp
Gävle	15 hp	7,5 hp	30 hp	• Mf A 7,5 hp • Säljteknik & Etik 7,5 hp
Borås	22,5 hp	7,5 hp	30 hp	• Tjänste mf 7,5 hp • Valbart 7,5 hp
Väst	37,5 hp	7,5 hp	30 hp	• Valbart inriktning
Karlstad	26 hp	12 hp	30 hp	• Valbara kurser
Luleå	22,5 hp	7,5 hp	30 hp	• Mf 7,5 hp

*Av oss konstruerad tabell avseende Fastighetsmäklarnämndens minimikrav och högskolornas kursomfattning. Högskolepoängen är hämtade från respektive högskolas hemsida.*

## 3.2 Praktisk inläring & säljträning

### 3.2.1 Vikten av att koppla samman teori och praktik

Utifrån egna erfarenheter vet vi att det är lättare att lära sig om man får möjlighet att koppla samman den teoretiska utbildningen med praktiska övningsuppgifter. Genom att lärare på högskolan ger exempel på sin undervisning utifrån en fastighetsmäklares vardag får studenterna möjlighet att koppla ihop den teori som högskolan erbjuder med det framtida yrket vilket kan resultera i att inläringen går lättare. Betydelsen av att koppla samman teori och praktik stärks av Johan Amos Comenius (Comenius Amos 1989). Hans bok handlar om den stora undervisningsläran. Boken är mer än 350 år gammal men än idag aktuell.

I Douglas Ljungborgs (2010) undersökning av ett lärlingsprogram i en gymnasieskola kom han fram till att det är av vikt att koppla teorin med praktiken för att öka förståelsen hos eleverna. En viktig punkt i Douglas studie var att studenterna som undersöktes kände sig mycket säkra på sitt framtida yrkesval på grund av att dessa hade en inblick i vad yrket handlade om. Med bakgrund av Ljungborgs studie borde varje högskola erbjuda sina studenter gästföreläsningar. Med gästföreläsningar i denna

uppsats menas att personer på företag som berör fastighetsmäklarens yrke kommer till högskolan och föreläser om sin bransch. Här får studenten en inblick i sitt framtida yrke samt möjlighet att förstå vikten av högskolans teoretiska utbildning.

### **3.2.2 Vikten av att lära sig sälja**

För att beskriva hur en fastighetsmäklare ständigt kommer i kontakt med sälj och på så sätt ge läsaren en förståelse varför vi tycker att högskolor ska erbjuda säljträning kommer vi nedan att redovisa fyra stadier som ett säljbesök kan bestå av enligt Neil Rackham (2008).

#### **Inledning**

Enligt Neil Rackham är detta uppvärmningen som äger rum innan den verkliga försäljningen börjar. Som konsument får man rådet från Fastighetsmäklarnämnden att tala med flera fastighetsmäklare eftersom priser och andra förutsättningar varierar (Fastighetsmäklarnämnden u.å.)<sup>3</sup>. Det är därför viktigt för en fastighetsmäklare att vara väl förbered och påläst om fastigheten och dess närområde eftersom konkurrensen kan vara hård. Man bör också ta reda på vilka faktorer hos den egna mäklarbyrån som skiljer sig från konkurrenterna och tydliggöra detta för kunden vid mötet.

#### **Att söka information**

Enligt Neil Rackham så är det här som man tar reda på saker genom att ställa frågor till kunden. Här får man också som konsument rådet från Fastighetsmäklarnämnden att vara tydlig med krav och önskemål vilket betyder att en fastighetsmäklare måste göra en behovsanalys för att få kontakt med kunden. En behovsanalys görs bäst med öppna frågor vilket betyder att använda orden vad, vem, hur, när, var, varför i meningarna för att minimera ja eller nej svar från kunden.

#### **Ge information**

Enligt Neil Rackham är det här man visar kunden att man har något värdefullt att erbjuda. Här behöver fastighetsmäklaren veta vad som skiljer honom från andra fastighetsmäklare. Mäklaren argumenterar varför kunden ska välja just honom.

#### **Att uppnå en överenskommelse**

Enligt Neil Rackham är det i detta stadiet som ett lyckat säljbesök kommer att utmynna i någon form av åtagande från kundens sida. Här har säljträning stor betydelse av vilka

metoder man behärskar för att göra ett avslut. För en fastighetsmäklare betyder avslut på intaget att man får kunden att skriva på förmedlingsuppdraget (Fastighetsmäklarnämnden u.å.)<sup>4</sup>. Efter att en fastighetsmäklare har fått förmedlingsuppdraget påskrivet så kan denne påbörja försäljningen av kundens bostad vilket vid en framtida försäljning kommer att inbringa den provision som fastighetsmäklaren har förhandlat om samt en förhoppning om nöjda kunder.

Hur man som högskola kan förbättra fastighetsmäklarutbildningen berörs i Lundberg och Molins (2010) studier. Deras resultat påvisar att fastighetsmäklarutbildningen är tillfredsställande för studenterna men att den ändå kan förbättras och då främst genom mera säljutbildning.

Vikten och behovet av säljträning framkommer också i andra arbeten. Nedan kommer dessa att redovisas. För att ge läsaren en tydligare bild över konkurrenssituationer för fastighetsmäklare redovisas också detta.

I och med att det är mäklaren som har kontakten med mäklarföretagets kunder och representerar företaget är det av vikt att mäklaren uppför sig väl och på ett bra sätt framför vad företaget står för (Chonko mfl. 2003). I och med att en fastighetsmäklares vardag består till stor del av sälj handlar det om att både sälja sig själv, företaget och bostäder vilket gör säljträningen till en viktig del av fastighetsmäklarutbildningen (Svenska Mäklarhuset).

Enligt Claudia Wörman (2007) fanns det år 2007 ungefär 6000 verksamma fastighetsmäklare i Sverige. Det är många som söker till fastighetsmäklarutbildningen men långt ifrån alla blir antagna (2007). Konkurrensen bland mäklarna är hård vilket innebär att man som mäklare måste prestera bra för att få kundens förtroende att få förmedla dennes bostad (2007). Även i 8§ fastighetsmäklarlagen påpekas vikten av att en fastighetsmäklare skall fullfölja sitt uppdrag omsorgsfullt och i allt iaktta god fastighetsmäklarsed (Melin 2007). En fastighetsmäklare skall också ta till vara på uppdragsgivarens ekonomiska intresse varav vikten av säljträning blir tydligare.

### 3.2.3 Praktik i kursplanen?

För att registrera sig som fastighetsmäklare krävs utöver utbildningen att man utför en tio veckors handledd praktik hos en registrerad fastighetsmäklare (Fastighetsmäklarnämnden u.å.<sup>5</sup>). Praktiken utgör idag inte en del av högskolans kursplan och det är upp till studenten att anordna praktikplats och förhandla om eventuell ersättning under praktiktiden.

Karlsson och Jonsson (2011) har undersökt kvaliteten på fastighetsmäklarstudenters praktik. I deras arbete har de märkt att kvaliteten på praktiken inte efterföljer Fastighetsmäklarnämndens rekommendationer och att fastighetsmäklarstudenter ofta får agera mäklarassistenter istället för att vara med på varje steg som praktikant. Efter att Karlsson och Jonsson (2011) utfört intervjuer med olika mäklarkontor framkom att de redan yrkesverksamma mäklarna tycker att praktiken ska vara sammankopplad med utbildningen, till exempel som en valbar kurs under studierna. Detta skulle i så fall kunna ske mellan ett samarbete med lärosätet och fastighetsmäklarföretag (2011). När det gäller högskolans granskning av praktiken samt att anordna praktikplatser föreslår Karlsson och Jonsson (2011) att studenterna kan föra någon slags loggbok där högskolan kunde följa deras arbete och att det efterföljde det högskolan kräver. Då studenten skriver loggbok under sin praktiktid ges läraren på ett enkelt sätt möjlighet att ta del av hur studentens praktikdagar ser ut för att sedan ha chans att kunna koppla det till undervisningen på högskolan (Alm 1996). Karlsson och Jonsson (2011) föreslår även att en sida på högskolans intranät skulle införas där mäklarstudenter kan ta kontakt med de mäklarbyråer som söker praktikanter, och på så vis ordna en praktikplats.

Praktiken för fastighetsmäklarstudenter finns inte inlagd i högskolans kursplan utan det är upp till studenten själv att se till så att denna utförs (Fastighetsmäklarnämnden u.å.)<sup>5</sup>. Lärarutbildningarna har dock något som heter VFU vilket betyder verksamhetsförlagd utbildning. Till skillnad mot fastighetsmäklarna så har lärarutbildningen praktiken inlagd i kursplanen. VFU beskrivs ha en central betydelse för studenten som genom denna kan utveckla sina kunskaper och kompetenser avseende hela lärarrollen. För att kunna erbjuda sina studenter en praktikplats så samarbetar lärarutbildningarna med kommunen (Stockholms universitet u.å.).

### 3.3 Att påverka studenters inläring

En mycket viktig faktor när det gäller att skapa en bra miljö för lärande är lärarens förmåga att leda grupper. En lärares ledarskap handlar om att hjälpa eleverna att uppnå sina mål och få en bra sammanhållning i gruppen. En lärares ledarskap kan påverkas av olika faktorer så som engagemang, humör, förberedelser och trygghetsskapande. Det är genom sitt ledarskap som läraren skapar bra förutsättningar för elevernas utveckling. (Löwenborg & Gíslason 2002)

Som lärare är det också viktigt att kunna anpassa och förändra sin ledarstil utefter elevernas behov. Löwenborg & Gíslason skriver om olika ledarstilar och den stil som kan kopplas bäst till lärare på högskolor är den så kallade delegerande ledarstilen. En delegerande ledarstil innebär att läraren kan ge eleverna uppgifter att arbeta med utan att behov av styrning avsevärt behövs. En lärare skall också motivera sina studenter vilket på bästa sätt görs genom att sätta tydliga målsättningar. Läraren bör sedan stegvis öka svårighetsgraden i uppgifterna för att få sina studenter att kunna prestera, vilket kommer att kunna öka studentens motivation och självförtroende. (Löwenborg & Gíslason 2002)

Henry Egidius (2005) skriver att för en person som håller på och lär sig finns det två villkor, och av dessa bör i alla fall ett vara uppfyllt. Henry menar också att en viktig sak för att läraren ska kunna lära ut är att inspirera eleverna.



*Av oss konstruerad figur avseende Henry Egidius två villkor för att lära sig.*



Anna Waldebjer (2008) skriver att skolan ska vara en trygg och positiv miljö som eleverna ska trivas i. Elevernas prestation ökar när de känner trygghet. Enligt Settergren (2003) skapas trygghet och trivsel i och med goda relationer mellan studenter och personalen på skolan. Viktigt är därför att läraren har en god social kompetens. Av vikt är också lärarens placering i klassrummet. Oberoende av om läraren sitter ner eller står upp så sänder det ut olika typer av signaler till eleverna (Anna Waldebejer 2008). Eva Solbrekke (2011) skriver i sitt examensarbete att miljön i skolan är av vikt för elevernas kunskapsintag och utveckling.

En studie av Kristine Albertsson, Annmarie Matsson och Linus Svensson (2007) visar på att även stress påverkar studenter. Här kartlägger författarna olika faktorer som elever i årskurs 7-9 upplever som stressade. I studien framkommer att den främsta orsaken till studenternas upplevda stress är att deras tid inte räcker till allt som skall hinnas med. Studenterna uppfattar också att de många krav och förväntningar från olika håll bidrar till stressen. För mycket stress kan leda till försvagat minne vilket kan påverka studierna negativt (Merz, Wolf & Henning 2010). I en vetenskaplig artikel av Liu & Lu (2011) framkom att stress var en riskfaktor för studentens utveckling i skolan.

Själva påverkan av stress kan drabba studieresultaten vilket docent Ingibjörg Jonsdottir och psykolog Sussanne Ellbin skriver i en tidsskrift. Tidsskriften handlar om att stress kan påverka människans kognitiva funktioner vilket leder till att hjärnans minnesfunktioner påverkas. För en student bör detta kunna kopplas till att man får svårare att lära in och komma ihåg (Socialmedicinsk tidskrift u.å.).

Enligt 11§ högskoleförordningen ska högskolorna ansvara för att studenterna har tillgång till hälsovård, särskilt förebyggande hälsovård som har till ändamål att främja studenternas fysiska och psykiska hälsa. Högskolorna skall även ansvara för andra uppgifter av studiesocial karaktär som stöder studenterna i deras studiesituation eller underlättar övergången till arbetslivet samt för att studenterna i övrigt har en god studiemiljö (Högskoleförordningen 1993).

### **3.4 Skolornas marknadsföring gentemot studenterna**

Enligt Briggs och Wilson (2007) bör en högskola ta reda på vilken typ av information som eventuella blivande studenter vill ha om en högskola för att studenten ska kunna göra korrekta och tilltänkta val. Man bör även ta reda på detta för att försöka göra

högskolan så populär som möjligt och därmed kunna konkurrera med övriga högskolor som erbjuder samma utbildning (ibid).

Holm och Hygrell (2009) behandlar i sin C-uppsats svenska universitets och högskolors marknadskommunikation. En av deras två forskningsfrågor var ”Hur utformar svenska universitet sin marknadskommunikation för att attrahera potentiella inhemska studenter?”. I deras svar på forskningsfrågan kommer de bland annat fram till att det är av mer vikt att skapa en attraktion till högskolan i sig än till en viss utbildning. För att locka studenter och visa vad studier på högskolenivå innebär försöker man att ge de tänkbara studenterna ett helhetsintryck utefter tidigare studenters omdömen. Mycket fokus ligger på att betona studentlivet före undervisningen. När studenten har tillhandahållits information om själva skolan är det av vikt att denne också får upplysning om högskolans kurs- och programutbud. För högskolans del är det också viktigt att upplysa om olika kostnader och studiestöd som eleven kan få. Ett sätt att få elever till sin högskola kan vara att låta studenter från högskolan själva berätta om hur det var att exempelvis flytta till en ny stad för att börja på en ny skola. Detta skapar trovärdighet bland de som funderar på vilken högskola de ska välja. Även enligt Ivy (2008) bör högskolorna använda sig av sina egna studenter i marknadsföringen av lärosätet. Sveriges statsminister Fredrik Reinfeldt är också han inne på samma spår då han i en artikel på Sveriges televisions hemsida säger att:

*”Det finns en begränsning i hur mycket resurser skolan kan lägga på att attrahera elever. Jag tror att det bästa sättet att marknadsföra skolor är att elever själva berättar för sina kompisar om hur bra deras skola är”* (Sveriges television 2008).

## 4. Empiri

Detta avsnitt består av två delar med rubrikerna enkätsvar samt telefonintervju. Här kommer vi att redogöra de svar som vi tillhandahållit. Enkäten finner den intresserade som en länk i källförteckningen.

### 4.1 Enkät svar

Nedan redovisas de svar som vi har tillhandahållit av både registrerade och oregistrerade fastighetsmäklarstudenter. De olika högskolorna kommer att redovisas under varandra för att ge läsaren en bra överblick utav eventuella skillnader. Svaren kommer att redovisas i tabeller med antal svarande på frågan eftersom en redovisning i procentsatser blir missvisande för läsaren då vi bara har ett mindre antal svarande på respektive högskola.

**Tabell 1 - Svarsresultat**

Svarsresultatet på enkäterna fördelat på studieort, kön och ålder. Parentesen vid åldersfördelning avser antal personer.

Lärosäte	Man	Kvinna	Åldersfördelning	Totala svar
<b>Malmö</b>	7 st	13 st	21-29 år (15 st)	20 st
			30-39 år (2 st)	
			40-49 år (3 st)	
<b>Gävle</b>	5 st	11 st	21-29 år (12 st)	16 st
			30-39 år (4 st)	
<b>Borås</b>	1 st	10 st	21-29 år (10 st)	11 st
			30-39 år (1 st)	
<b>Väst</b>	6 st	15 st	21-29 år (17 st)	21 st
			30-39 år (3 st)	
			40-49 år (1 st)	
<b>Karlstad</b>	8 st	24 st	21-29 år (25 st)	32 st
			30-39 år (5 st)	
			40-49 år (2 st)	
<b>Luleå</b>	1 st	10 st	21-29 år (8 st)	11 st
			30-39 år (1 st)	
			40-49 år (2 st)	

*Av oss konstruerad tabell.*

## Tabell 2 – Kursanvändning

Här redovisas hur många respondenter som har användning av högskolornas olika kurser efter högskoleutbildningen. Det kommer också att redovisas antalet respondenter som önskar att kursen omfattade fler högskolepoäng. Under övrigt redovisas de kurser som inte omfattar fastighetsmäklarnämndens krav men som respondenterna ändå har nytta av i yrkeslivet.

Lärosäte	Fastighetsrätt	Fastighetsförmedling	Civilrätt	Skatterätt
<b>Malmö</b>	18 av 20 st	15 av 20 st	16 av 20 st	14 av 20 st
<i>Önskade att kursen varit längre</i>	3 st	1 st	1 st	1 st
<b>Gävle</b>	8 av 16 st	9 av 16 st	11 av 16 st	9 av 16 st
<i>Önskade att kursen varit längre</i>	1 st		2 st	1 st
<b>Borås</b>	9 av 11 st	10 av 11 st	6 av 11 st	9 av 11 st
<i>Önskade att kursen varit längre</i>	1 st			2 st
<b>Väst</b>	15 av 21 st	19 av 21 st	17 av 21 st	18 av 21 st
<i>Önskade att kursen varit längre</i>	1 st	3 st	2 st	2 st
<b>Karlstad</b>	29 av 32 st	20 av 32 st	32 av 32 st	29 av 32 st
<i>Önskade att kursen varit längre</i>	4 st	3 st	4 st	4 st
<b>Luleå</b>	8 av 11 st	8 av 11 st	5 av 11 st	7 av 11 st
<i>Önskade att kursen varit längre</i>		1 st		

Lärosäte	Ekonomi	Byggteknik	Fastighetsvärdering	Övrigt
<b>Malmö</b>	9 av 20 st	17 av 20 st	13 av 20 st	- Psykologi - Arkitektur
<i>Önskade att kursen varit längre</i>		8 st	2 st	
<b>Gävle</b>	9 av 16 st	8 av 16 st	4 av 16 st	- Säljkurser - Marknadsföring
<i>Önskade att kursen varit längre</i>	2 st	3 st	1 st	
<b>Borås</b>	3 av 11 st	8 av 11 st	3 av 11 st	
<i>Önskade att kursen varit längre</i>		1 st		
<b>Väst</b>	14 av 21 st	18 av 21 st	18 av 21 st	
<i>Önskade att kursen varit längre</i>	3 st	1 st	1 st	
<b>Karlstad</b>	22 av 32 st	30 av 32 st	24 av 32 st	- Fotografering
<i>Önskade att kursen varit längre</i>	1 st	4 st	1 st	
<b>Luleå</b>	5 av 11 st	4 av 11 st	5 av 11 st	- Fotografering
<i>Önskade att kursen varit längre</i>		3 st	1 st	

*Av oss konstruerad tabell.*

Nedan följer citat från respondenter som är av betydelse för våran uppsats. Efter citaten anges på vilken högskola respondenten studerat.

*"Byggtekniken borde varit längre och mer ingående"* (Citat respondent Malmö).

*"Om man ska arbeta som fastighetsmäklare så anser jag att det borde läggas mer tid på byggteknik"* (Citat respondent Gävle).

*”Skulle kunna minska utbildningen till 6 mån och ett halvår praktik, alternativt lägga mer kraft på säljträning...”* (Citat respondent Borås).

*”Våra kurser som skolan erbjöd var inte så bra och kändes meningslösa. Jag hade velat läsa mer om säljträning eftersom det är en stor del av jobbet. Dock hade vi inte den möjligheten. Så vi hade ingen säljträning överhuvudtaget”* (Citat respondent Luleå).

*”Djupare kunskaper om fastighetsförmedling och konkreta tips!”*(Citat respondent Karlstad).

### **Tabell 3 – 6§**

Här redovisas när studenterna fick ta del av den viktiga informationen i fastighetsmäklarlagens 6§. Siffrorna avser antal personer och hur många som har svarat redovisas under totala svar.

<b>Lärosäte</b>	<b>Visste innan påbörjade studier</b>	<b>Informerades tidigt av högskolan</b>	<b>Informerades i slutet av studierna av högskolan</b>	<b>Övrigt</b>	<b>Totala svar</b>
<b>Malmö</b>	2 st	15 st	3 st	-	20 st
<b>Gävle</b>	3 st	7 st	6 st	-	16 st
<b>Borås</b>	1 st	6 st	2 st	2 st	11 st
<b>Väst</b>	1 st	17 st	3 st	-	21 st
<b>Karlstad</b>	5 st	19 st	2 st	6 st	32 st
<b>Luleå</b>	1 st	8 st	1 st	1 st	11 st

*Av oss konstruerad tabell.*

#### Tabell 4 - Gästföreläsning

Med gästföreläsning menas i våran uppsats att utomstående personer kopplade till det framtida yrket besöker högskolan för att föreläsa om viktiga aspekter i deras yrkesliv. I tabellen redovisas om respondenterna tycker att antalet gästföreläsningar har varit tillfredställande och om respondenterna har haft användning av gästföreläsningarna i yrkeslivet. En uppdelning har gjorts på registrerade och oregistrerades användning av gästföreläsningar. Uppdelningen gjordes eftersom det är mest intressant att se vad de registrerade tycker som faktiskt arbetar som fastighetsmäklare.

Lärosäte	Fler?	Färre?	Varken fler/färre?	Nytta Oregistrerade?	Nytta registrerade?
Malmö	11 av 20 st	-	9 av 20 st	6 av 8 st	10 av 12 st
Gävle	6 av 16 st	-	10 av 16 st	2 av 4 st	9 av 12 st
Borås	6 av 11 st	-	5 av 11 st	3 av 3 st	5 av 8 st
Väst	11 av 21 st	6 av 21 st	4 av 21 st	6 av 9 st	11 av 12 st
Karlstad	12 av 32 st	1 av 32 st	19 av 32 st	6 av 7 st	23 av 25 st
Luleå	8 av 11 st	-	3 av 11 st	4 av 5 st	5 av 6 st

*Av oss konstruerad tabell.*

#### Tabell 5 - Säljträning

Med säljträning i uppsatsen menas att registrerade fastighetsmäklare kommer till högskolan för att informera och erbjuda yrkesträning tillsammans med studenterna. I tabellen redovisas om respondenterna har erbjudits säljträning på sin högskola och vad de anser om antalet säljträningar. En uppdelning har gjorts på registrerade och oregistrerades användning av säljträningarna i yrkeslivet. Under rubriken ”vill erbjudas” sammanfattar vi de respondenter som inte erbjudits säljträning på sin högskola, men som anser att högskolan ska erbjuda detta.

Lärosäte	Erbjödssäljträning	Fler	Färre	Varken fler/färre	Nytta Oreg	Nytta Reg	Vill erbjudas!
Malmö	5 av 20 st	4 st	1 st	-	0 av 2 st	2 av 3 st	15 av 15 st
Gävle	16 av 16 st	8 st	2 st	6 st	3 av 4 st	9 av 12 st	-
Borås	7 av 11 st	5 st	1 st	1 st	1 av 1 st	3 av 6 st	4 av 4 st
Väst	8 av 21 st	8 st	-	1 st	3 av 4 st	5 av 5 st	12 av 13 st
Karlstad	10 av 32 st	8 st	-	2 st	2 av 2 st	3 av 8 st	20 av 22 st
Luleå	3 av 11 st	3 st	-	-	0 av 1 st	1 av 2 st	8 av 8 st

Av oss konstruerad tabell.

## Tabell 6 - Praktik

I tabellen redovisas när respondenterna utförde sin lagstadgade praktik. Här kommer också att redovisas om respondenterna fick betalt under praktiktiden och hur många som anser att praktiken borde vara en del av högskolans kursplan.

Lärosäte	Under sommaren	Efter avslutade kurser	Under studiernas gång	Utförde aldrig praktik	Betald praktik	Kursplan
Malmö	6 av 20 st	7 av 20 st	5 av 20 st	2 av 20 st	6 av 18 st	17 av 20 st
Gävle	4 av 16 st	3 av 16 st	6 av 16 st	3 av 16 st	2 av 13 st	15 av 16 st
Borås	3 av 11 st	2 av 11 st	6 av 11 st	-	4 av 11 st	10 av 11 st
Väst	2 av 21 st	8 av 21 st	10 av 21 st	1 av 21 st	7 av 20 st	16 av 21 st
Karlstad	9 av 32 st	11 av 32 st	9 av 32 st	3 av 32 st	20 av 29 st	28 av 32 st
Luleå	1 av 11 st	9 av 11 st	1 av 11 st	-	4 av 11 st	10 av 11 st

Av oss konstruerad tabell.



## Tabell 7 - Lärarna

I tabellen redovisas vad respondenterna generellt ansåg om lärarnas insatser. Under rubriken totala svar redovisas hur många som har besvarat frågan.

Lärosäte	Mer än 50% var bra	Mindre än 50% var bra	Lärarna var inte alls bra	Totala svar
Malmö	17 st	3 st	-	20 st
Gävle	10 st	6 st	-	16 st
Borås	5 st	5 st	1 st	11 st
Väst	9 st	11 st	1 st	21 st
Karlstad	30 st	2 st	-	32 st
Luleå	7 st	3 st	1 st	11 st

Av oss konstruerad tabell.

## Tabell 8 - Kursanpassning

I tabellen redovisas om respondenterna anser att kurserna anpassades till fastighetsmäklaryrket. Under totala svar redovisas hur många som har svarat på frågan.

Lärosäte	Ja, de flesta	Ja, några stycken	Nej, inte alls	Totala svar
Malmö	9 st	11 st	-	20 st
Gävle	5 st	10 st	1 st	16 st
Borås	2 st	7 st	2 st	11 st
Väst	8 st	10 st	3 st	21 st
Karlstad	12 st	19 st	1 st	32 st
Luleå	2 st	9 st	-	11 st

Av oss konstruerad tabell.

## Tabell 9 - Arbetsmiljön

I tabellen redovisas hur respondenterna upplevde arbetsmiljön i undervisningssalarna. Under totala svar redovisas hur många som har svarat på frågan.

Lärosäte	Ventilation	Storleken	Tekniken	Möjlighet att höra läraren	Totala svar
<b>Malmö</b>	Dåligt 4 st	Dåligt 1 st	Dåligt 1 st	Dåligt 0 st	20 st
	Bra 6 st	Bra 5 st	Bra 3 st	Bra 3 st	
	Utmärkt 10 st	Utmärkt 14 st	Utmärkt 16 st	Utmärkt 17 st	
<b>Gävle</b>	Dåligt 3 st	Dåligt 1 st	Dåligt 1 st	Dåligt 2 st	16 st
	Bra 8 st	Bra 7 st	Bra 4 st	Bra 3 st	
	Utmärkt 2 st	Utmärkt 5 st	Utmärkt 8 st	Utmärkt 8 st	
<b>Borås</b>	Dåligt 1 st	Dåligt 0 st	Dåligt 0 st	Dåligt 1 st	11 st
	Bra 4 st	Bra 3 st	Bra 3 st	Bra 5 st	
	Utmärkt 6 st	Utmärkt 8 st	Utmärkt 8 st	Utmärkt 5 st	
<b>Väst</b>	Dåligt 2 st	Dåligt 2 st	Dåligt 1 st	Dåligt 2 st	21 st
	Bra 6 st	Bra 2 st	Bra 6 st	Bra 1 st	
	Utmärkt 13 st	Utmärkt 17 st	Utmärkt 14 st	Utmärkt 18 st	
<b>Karlstad</b>	Dåligt 0 st	Dåligt 0 st	Dåligt 0 st	Dåligt 0 st	32 st
	Bra 10 st	Bra 6 st	Bra 6 st	Bra 5 st	
	Utmärkt 22 st	Utmärkt 26 st	Utmärkt 26 st	Utmärkt 27 st	
<b>Luleå</b>	Dåligt 1 st	Dåligt 0 st	Dåligt 0 st	Dåligt 0 st	11 st
	Bra 5 st	Bra 4 st	Bra 3 st	Bra 2 st	
	Utmärkt 5 st	Utmärkt 7 st	Utmärkt 8 st	Utmärkt 9 st	

Av oss konstruerad tabell.

**Tabell 10 - Raster**

I tabellen redovisas hur ofta under en föreläsning respondenterna fick rast. Under totala svar redovisas antal svarande på frågan.

Lärosäte	1 gång i timmen	Mer än i gång i timmen	Mindre än en gång i timmen	Totala svar
<b>Malmö</b>	19 st	-	1 st	20st
<b>Gävle</b>	11 st	-	5 st	16 st
<b>Borås</b>	9 st	-	2 st	11 st
<b>Väst</b>	17 st	-	4 st	21 st
<b>Karlstad</b>	29 st	-	3 st	32 st
<b>Luleå</b>	10 st	-	1 st	11 st

*Av oss konstruerad tabell.*

**Tabell 11 – Val av högskola**

I tabellen redovisas varför respondenterna studerade på den valda högskolan. Rubriken ”andrahands valet” betyder att respondenten inte kom in där han ville och ”ryktet” betyder att respondenten sökte till den aktuella högskolan på grund utav det goda ryktet. Under totala svar redovisas antal svarande på frågan.

Lärosäte	Andrahands valet	Närmast bostaden	Ryktet	Övrigt	Totala svar
<b>Malmö</b>	-	11 st	6 st	3 st	20 st
<b>Gävle</b>	-	8 st	8 st	-	16 st
<b>Borås</b>	-	9 st	1 st	1 st	11 st
<b>Väst</b>	3 st	13 st	3 st	2 st	21 st
<b>Karlstad</b>	3 st	16 st	6 st	7 st	32 st
<b>Luleå</b>	1 st	7 st	-	3 st	11 st

*Av oss konstruerad tabell.*

## Tabell 12 – Rekommendera

I tabellen redovisas hur många av respondenterna som kan rekommendera fastighetsmäklarutbildningen på deras högskola.

Lärsätet	Rekommendera ?
Malmö	18 av 20 st
Gävle	16 av 16 st
Borås	7 av 11 st
Väst	13 av 21 st
Karlstad	31 av 32 st
Luleå	8 av 11 st

Av oss konstruerad tabell.

Nedan följer citat från respondenter där de har uttryckt sina eventuella åsikter om högskolan. Dessa är av betydelse för våran uppsats. Efter citaten anges på vilken högskola respondenten studerat.

*”Fast med förbehållet att man bör starta praktiken så snart som möjligt så man kan omsätta teorin till praktik, och på så sätt få en djupare förståelse, och mer insikt i vad som faktiskt är viktigt att få med sig från utbildningen”* (Citat respondent Borås).

*”Att man då först 5.e terminen ska välja inriktning tror jag inte gör den framtida fastighetsmäklaren redo för arbetsmarknaden. Det verkar inte som att den som kommit fram till denna utbildning vet vad de pratar om riktigt eller vet vilka krav som ställs på oss fastighetsmäklare idag”* (Citat respondent Väst).

*”Jag tycker det är viktigt att försöka få in praktiken under skoltiden. Det är först under praktiken man förstår allt man läst om o lyssnat på föreläsningarna”* (Citat respondent Gävle).

*”Programmet heter fastighetsekonomi, men tycker att det är för lite inriktat på fastighetsmäklare. Vill ha fler kurser för just fastighetsmäklare och säljträning. Jättebra program om man inte vill arbeta som mäklare hela livet, annars är det nog att föredra att välja Gävle, Borås eller Malmö”* (Citat respondent Karlstad).

## 4.2 Telefonintervju

Eftersom det är Fastighetsmäklarnämnden som upprättar utbildningskraven och praktiktiden för en fastighetsmäklare utfördes en öppen telefon intervju med Diego Ortiz på Fastighetsmäklarnämnden. I samtalet framkom två för våran uppsats viktiga punkter som vi redovisar nedan.

När vi frågade angående praktiktiden svarade Ortiz att det finns ett förslag på ett års praktiktid i Sverige. Han påpekar dock att detta ligger långt fram i tiden eftersom det är mycket i samband med detta som måste undersökas. Ortiz säger att om man i dagsläget utökar praktiktiden kan leda till att studenterna som inte får sin praktik betald måste praktisera ett år utan betalning och mäklarkontoren skulle också kunna få problem då dessa i så fall måste ha en praktikant under ett år som inte inbringade några pengar till företaget.

När vi frågade Ortiz varför man på Fastighetsmäklarnämnden inte valt att lägga praktiken som ett utbildningskrav, vilket i så fall skulle innebära att praktiken ingår i högskolornas kursplan svarar han att, ”det är utbildningsanordnarna som har till uppgift att utforma sina programutbildningar så att de uppfyller Fastighetsmäklarnämndens föreskrifter avseende utbildningskraven. I föreskrifterna anges minimikrav, det vill säga att varje kunskapsområde ska omfatta x antal poäng. Fastighetsmäklarnämnden kan inte ta ansvar för att utbildningsanordnarna inte väljer att lägga in praktisk utbildning i sina program” (Citat D. Ortiz). Ortiz påpekar dock att Fastighetsmäklarnämnden kommer att genomgå ett namnbyte under augusti månad 2012 och det kan då hända att man i samband med det tittar över föreskrifterna vilket kan leda till att man diskuterar eventuella ändringar av praktiken.

# 5. Analys

---

## 5.1 Lagreglerade krav för en fastighetsmäklares registrering

6§ i Fastighetsmäklarlagen är av stor betydelse vid ansökan om registrering som fastighetsmäklare. Vår undersökning visar att majoriteten av studenterna fick tidigt i utbildningen ta del av den viktiga informationen som 6§ innehåller. Vi anser att studenterna redan innan de börjar studera till fastighetsmäklare bör informeras om vad som krävs för att få registrera sig som fastighetsmäklare. Detta för att en student inte ska råka ut för problem efter avslutade studier när det är dags att registrera sig.

De kurser som ingår i utbildningen bör självklart studenterna ha nytta av i sin yrkesroll som fastighetsmäklare. Det är Fastighetsmäklarnämnden som fastställer kurskraven och vi anser att det bör finnas en bra beslutsgrund till varför man väljer just de valda kurserna. Vår undersökning visar att man överlag har nytta av kurserna som verksam fastighetsmäklare men att det även finns vissa kurser som de före detta studenterna anser sig haft mindre användning av.

## 5.2 Praktisk inläring & säljträning

Fastighetsmäklarutbildningen som detta arbete handlar om är ju till för att man efter avslutade studier ska klara av att till största del på egen hand agera fastighetsmäklare på en hård och konkurrenskraftig marknad. För att vara förberedd inför vad som väntar i det verkliga arbetslivet är det enligt Johan Amos Comenius viktigt att man under utbildningen kopplar samman den teori som skolan erbjuder med vad fastighetsmäklaryrket praktiskt innebär. Vi anser att kopplingen mellan teori och praktik är av stor betydelse för studenterna då de får en bättre inblick i vad fastighetsmäklaryrket faktiskt innebär. För de studenter som känner sig osäkra på val av utbildning kan detta hjälpa till att antingen förstärka att man valt rätt utbildning eller visa på motsatsen att man valt fel. Med anledning av detta tror vi det uppskattas av studenterna när man kopplar teorin till verkligheten. I vår undersökning framkommer att kurser anpassats till fastighetsmäklaryrket men att absolut flera kan anpassas.

Av stor vikt är också att skolorna erbjuder sina studenter säljträning då en mäklares vardag till stor del består av att sälja vilket bland annat bekräftas av Svenska

Mäklarhuset. Mäklaren säljer inte bara in sig själv till kunderna utan också varumärket/företag som den är anställd hos. Enligt Chonko mfl (2003) är det därför väldigt viktigt att mäklaren uppför sig väl. En mäklare som uppför sig dåligt kan snabbt få ett negativt rykte, speciellt om man är verksam på en mindre ort. Då drabbas även varumärket/företaget som denne arbetar för. Likaså kan en mäklare få ett gott rykte vilket gynnar både mäklare och varumärket/företaget som denne arbetar för. Som mäklare är man beroende av att sälja då lönen oftast är provisionsbaserad vilket tyder ännu mera på att det är viktigt att ha ett gott rykte. I vår undersökning framkom lite blandade svar gällande om skolan erbjöd säljträning eller inte. Att lägga märke till här är att i stort sett alla svarade att de ville att skolan skulle erbjuda säljträning vilket vi anser tyder på hur viktigt det är med säljträning för fastighetsmäklare.

I dagsläget är inte praktiken inlagd i kursplanen vilket innebär att studenterna själva får välja var och när de vill utföra sin praktik. Detta medför också att studenten inte får någon ersättning från CSN om praktiken sker under sommaren eller efter avslutad utbildning. En del studenter får lön från företaget där de gör praktik men det är inget man kan räkna med vilket kan göra det svårt för vissa studenter att utföra praktiken efter studietiden. Fastighetsmäklarnämnden har satt upp punkter som ska uppfyllas under praktiktiden. Det är idag mycket svårt för skolorna och Fastighetsmäklarnämnden att kolla upp så att dessa punkter uppfylls. Karlsson och Jonsson (2011) ger förslaget att studenterna kan föra loggbok under praktiktiden. Alm (1996) stärker detta förslag då hon menar att läraren på detta sätt enkelt kan ta del av studenternas praktikdagar och utefter hur dessa ser ut koppla det till undervisningen. Om praktiken var inlagd i kursplanen skulle detta kunna ske på ett enklare sätt då alla studenter utförde sin praktik samtidigt. Vi tror att resultatet i övriga kurser skulle bli bättre om studenten endast kunde fokusera på en kurs istället för att exempelvis utföra praktiken parallellt med studierna. Detta skulle kunna leda till mer kompetenta mäklare på marknaden. Övervägande del av de som deltagit i vår undersökning vill att praktiken ska vara en del av kursplanen. Detta tror vi kan bero på att långt ifrån alla fick betalt under sin praktiktid.

### **5.3 Att påverka studenters inläring**

Det finns många faktorer som kan påverka studenternas inläring. Dels har läraren en stor del i detta då läraren enligt Löwenborg och Gíslason (2002) kan bidra mycket genom att ha ett bra ledarskap. Vi vet av egen erfarenhet efter avslutad utbildning att

läraren har stor betydelse i om man tyckte att kurserna var roliga eller inte. Med engagerade och hjälpliga lärare borde studieresultaten kunna bli bättre vilket kan leda till flera kompetenta mäklare på marknaden. För att studenterna ska kunna prestera krävs enligt Anna Waldebjer (2008) att man som student känner trygghet och att man trivs i skolmiljön. Vår undersökning resulterade i ett blandat resultat gällande lärarnas nivå och arbetsmiljön men med en tyngdpunkt mot den bättre sidan.

Stress är en faktor som i stor grad kan påverka studenternas inläring och utveckling i skolan. Detta är något som vi själva har märkt av många gånger under våran studietid. När man har mycket att göra på kort tid minskar kvaliteten på det man gör och exempelvis det man pluggar in inför en tenta försvinner ur hjärnan i stort sett när man lämnat tentasalen. Detta stärks av både Merz mfl (2010) samt docent Ingibjörg Jonsdottir som säger att stress kan leda till försvagat minne och därmed påverka studierna negativt. För mycket stress kan enligt Liu & Lu (2011) vara en risk för studenternas utveckling. Vi tror att många studenter hoppar av utbildningar just för att de inte klarar av den press och stress som faktiskt läggs på studenten på högskolnivå. Vi har inget direkt förslag på hur detta skulle kunna lösas men ett alternativ kan vara att förlänga utbildningen för att minska tidspressen, men frågan är då om studenterna väljer att inte ens söka utbildningen för att den känns för lång?

#### **5.4 Skolornas marknadsföring gentemot studenterna**

En fråga som vi valde att ha med i våran enkätundersökning var om studenterna tar hänsyn till marknadsföringen vid val av högskola. Det visade sig att de flesta valde att studera på den skola som låg närmast deras bostad. Sett till vårt resultat verkar det inte vara värt att lägga ut mycket pengar på marknadsföring då många studenter väljer högskola utefter vart de bor. Detta är något vi har funderat kring, är det verkligen är prisvärt för skolorna att lägga ner massa pengar på marknadsföring och vad ska man i så fall marknadsföra. En högskola bör enligt Briggs och Wilson (2007) ta reda på vilken typ av information blivande studenter vill ha. Ivy (2008) menar att skolorna bör använda sina egna studenter till hjälp i marknadsföringen. Ivys förslag anser vi är ett bra och tillförlitligt sätt för skolorna att visa upp sig på då det faktiskt är de tidigare studenterna som borde veta mest om skolan och de diverse utbildningarna.



## 6. Slutsatser

---

### Huvudfråga:

**- Har lärosätet någon betydelse för en fastighetsmäklarstudents framtid i en yrkesroll som fastighetsmäklare?**

Vi har kommit fram till att ett lärosäte har betydelse för en fastighetsmäklarstudents framtid i en yrkesroll som fastighetsmäklare. Både läraren och högskolan kan påverka hur bra en student blir i framtiden genom att erbjuda engagerade lärare, god skolmiljö och anpassa kurserna till det framtida fastighetsmäklaryrket. Om högskolorna också kan överväga att praktiken skulle finnas under kursplanen tror vi att flera studenter skulle ha möjlighet att utföra en praktik efter de punkter som fastighetsmäklarnämnden rekommenderar och på så sätt känna sig säkrare när de kommer ut som ”riktiga” fastighetsmäklare. Denna slutsats drar vi eftersom studenterna då skulle erhålla studiebidrag och studielån från CSN och på så sätt känna att de kan kräva att få utföra alla moment som en fastighetsmäklare går igenom utan att känna skuld eftersom de får betalt eller att de har haft tur att ens få en praktikplats.

Sammanfattningsvis har vi kommit fram till att ett lärosäte kan påverka en fastighetsmäklarstudents framtid som fastighetsmäklare och att en högskolas rykte inte behöver betyda att en högskola har den bästa kvaliteten på fastighetsmäklarutbildningen.

# 7. Avslutning

---

## 7.1 Vad har denna studie bidragit med?

Vår förhoppning är att denna studie kommer att bidra till att utveckla de lärosäten i Sverige som erbjuder fastighetsmäklarutbildningen. Vi hoppas också att framtida fastighetsmäklarstudenter kommer kunna ta del av denna uppsats då de själva ska skriva examensarbete. Fastighetsmäklarnämnden bör också kunna ta del av denna studie då det i enkätsvaren framkommit att studenterna önskar förändringar i bland annat praktiken som Fastighetsmäklarnämnden har beslutat om.

## 7.2 Kritisk granskning av uppsatsen

Vi har i denna uppsats grundat den största delen av empirin på våra enkätsvar. Vad vi egentligen inte vet är vem det är som besvarat enkäten. Det behöver inte vara den som vi sände enkäten till, det kan mycket väl vara en kollega eller kompis till denne. Vi har också baserat vår studie på mycket få svar från vardera högskola vilket minskar trovärdigheten avsevärt. Reliabiliteten är låg när det gäller respektive högskola men eftersom vi många gånger vägde in alla högskolors svar i våra uppfattningar känns våra slutsatser ändå något trovärdiga. Vad man också märker i sammanställningen av enkätsvaren är att många fler kvinnor än män har svarat, och hur detta kan ha påverkat resultatet är svårt att säga men någon påverkan anser vi att det kan ha.

Sammanfattningsvis är vi mycket kritiska till de svar vi fått fram i enkätundersökningarna då svarsfrekvensen är mycket låg.

## 7.3 Förslag till fortsatt forskning

I denna uppsats har vi till största del utgått ifrån fastighetsmäklarstudenternas åsikter vad gäller fastighetsmäklarutbildningen. Det skulle vara intressant att studera vad Fastighetsmäklarnämnden har för syn på utbildningen, vad som ligger till grund vid införandet av de olika kurskraven etcetera.

Man skulle också kunna studera vilken påverkan högskolan har på de fastighetsmäklarstudenter som inte börjar arbeta som fastighetsmäklare. Vad gör högskolan för att få dessa att byta yrke?

# 8. Källförteckning

## 8.1 Litteratur

Comenius Amos, Johan, (1989). *Didactica magna*. Första upplagan, Bohusläns grafiska, Uddevalla.

Eriksson, Lars-Torsten & Wiedersheim-Paul, Finn (2011). *Att utreda forska och rapportera*. Upplaga 9:1, Liber AB, Malmö.

Egidius, Henry, (2005). *Att vara lärare i vår tid*. Första utgåvan, Bokförlaget Natur och Kultur, Stockholm.

Gillham, Bill, (2008). *Forskningsintervjun – tekniker och genomförande*. Upplaga 1:1, Studentlitteratur AB, Lund.

Löwenborg, Lars & Gíslason, Björn, (2002). *Lärarens arbete*. Första upplagan, Liber AB, Stockholm.

Melin, Magnus, (2007). *Fastighetsmäklarlagen – en kommentar*. Upplaga 2:2, Författarna och Nordstedts juridik AB, Stockholm.

Rackham, Neil, (2008). *Komplex försäljning - från tro till vetande*. Upplaga 1:11, Kristianstads boktryckeri AB, Kristianstad.

Settergren, Per, (2003). *Bättre skola*. Ekelunds Förlag AB, Västerås.

Trost, Jan, (2007). *Enkätboken*. Upplaga 3:5, Studentlitteratur AB, Lund.

## 8.2 Uppsatser

Albertsson, Kristian; Matsson, Annemarie & Svensson, Linus (2007). *Elevs stress. En studie på grundskolans senare år om elevers upplevelser av stress och hur de tror att man kan reducera den*. Högskolan i Skövde.

Holm, Pia & Hygrell, Jimmy (2009). *Att attrahera potentiella studenter: en fallstudie om svenska universitets och högskolors marknadskommunikation*. Luleå tekniska universitet.

Karlsson, Maria & Jonsson Emelie (2011). *Dörren till en framtida karriär – en studie av praktik på fastighetsmäklarutbildningen*. Högskolan i Gävle.

Ljungborg, Douglas (2010). *Att koppla teori till praktik – Ämnesintegration i gymnasieskolans lärlingsprogram*. Göteborgs universitet.

Lundman, Ida & Olsson, Lina (2010). *Varför väljer fastighetsmäklare att byta yrke? – en studie om frivilliga avregistreringars omfattning och orsaker*. Högskolan i Gävle.

Lundberg, Jonas & Molin, Karin (2010). *Fastighetsmäklarstudenters förväntningar på fastighetsmäklaryrket*. Högskolan i Gävle.

Solbrekke, Eva (2011). *Elevers psykiska hälsa*. Karlstads universitet.

Waldebjer, Anna (2008). *Ett tryggt, socialt klimat i klassen. En undersökning om hur elever trivs och uppfattar sin skolmiljö*. Högskolan i Kalmar.

Wörman Claudia (2007). *Den nya generationen fastighetsmäklare*. Mäklarsamfundet.

### **8.3 Vetenskapliga artiklar**

Alm, Cynthia T (1996). Using Student Journals to Improve the Academic Quality of Internships. *Journal of Education for Business*, Vol. 72 Issue 2, pages 113-115.

Briggs, Senga & Wilson, Alex (2007). Which university? A study of the influence of cost and information factors on Scottish undergraduate choice. *Journal of Higher Education Policy and Management*, Vol. 29, No. 1, pages 57–72.

Ivy, Jonathan (2008). A new higher education marketing mix: the 7Ps for MBA marketing. *International Journal of Educational Management*, Vol. 22, Issue 4, pages 288 – 299.

Merz, Christian J; Wolf, Oliver T & Henning, Juergen (2010). Stress impairs retrieval of socially relevant information. *Behavioral Neuroscience*. Vol. 124, Issue 2, pages 288-293.

Chonko, Lawrence B; Dubinsky, J Alan; Jones, Eli & Roberts, James A (2003). Organizational and individual learning in the sales force: an agenda for sales research. *Journal of Business Research*. Vol. 56, Issue 12, pages 935-946.

Liu, Yangyang & Lu, Zuhong (2011) Longitudinal Analysis of Chinese High School Student's Stress in School and Academic Achievement. *Educational Psychology*. Vol. 31, Issue 6, pages 723-729.

## 8.4 Internet

Fastighetsmäklarnämnden (u.å.)<sup>1</sup>. *Fastighetsmäklarnämnden*. Hämtat 4 maj 2012 från <http://www.fastighetsmaklarnamnden.se>.

Fastighetsmäklarnämnden (u.å.)<sup>2</sup>. *Utbildningskrav*. Hämtat 4 maj 2012 från [http://www.fastighetsmaklarnamnden.se/Sve/Filer/fmn\\_studenter\\_utbildningskrav.pdf](http://www.fastighetsmaklarnamnden.se/Sve/Filer/fmn_studenter_utbildningskrav.pdf)

Fastighetsmäklarnämnden (u.å.)<sup>3</sup>. *Att välja och anlita mäklare*. Hämtat 11 maj 2012 från <http://www.fastighetsmaklarnamnden.se/att-valja-och-anlita-maklare>.

Fastighetsmäklarnämnden (u.å.)<sup>4</sup>. *Fastighetsförmedling*. Hämtat 11 maj 2012 från <http://www.fastighetsmaklarnamnden.se/default.aspx?id=8009>.

Fastighetsmäklarnämnden (u.å.)<sup>5</sup>. *Bra för blivande fastighetsmäklare att veta om*. Hämtat 11 maj 2012 från [http://www.fastighetsmaklarnamnden.se/Sve/Filer/fmn\\_faktablad\\_utbildningskrav.pdf](http://www.fastighetsmaklarnamnden.se/Sve/Filer/fmn_faktablad_utbildningskrav.pdf).

Högskoleförordningen (1993). Hämtat 13 maj 2012 från [http://62.95.69.15/cgi-bin/thw?%24%7BHTML%7D=sfst\\_1st&%24%7BHTML%7D=sfst\\_dok&%24%7BHTML%7D=sfst\\_err&%24%7BMAXPAGE%7D=26&%24%7BTRIPSHOW%7D=format%3DTHW&%24%7BBASE%7D=SFST&%24%7BFORD%7D=FIND&%24%7BFREETEXT%7D=&BET=1993%3A100&RUB=&ORG=&%24](http://62.95.69.15/cgi-bin/thw?%24%7BHTML%7D=sfst_1st&%24%7BHTML%7D=sfst_dok&%24%7BHTML%7D=sfst_err&%24%7BMAXPAGE%7D=26&%24%7BTRIPSHOW%7D=format%3DTHW&%24%7BBASE%7D=SFST&%24%7BFORD%7D=FIND&%24%7BFREETEXT%7D=&BET=1993%3A100&RUB=&ORG=&%24).

Nationalencyklopedin (u.å.)<sup>1</sup>. *Kvantitativ metod*. Hämtat 11 april 2012 från <http://www.ne.se/lang/kvantitativ-metod>.

Nationalencyklopedin (u.å.)<sup>2</sup>. *Kvalitativ metod*. Hämtat 11 april 2012 från <http://www.ne.se/lang/kvalitativ-metod>.

Socialmedicinsk tidskrift (u.å.). *Stress och minnesfunktion*. Hämtat 11 maj 2012 från <http://www.socialmedicinsktidskrift.se/smt/index.php/smt/article/view/611/431>.

Stockholms universitet (u.å.). *Verksamhetsförlagd utbildning*. Hämtat 12 maj 2012 från <http://www.su.se/lararutbildningar/lararstudent/verksamhetsforlagd-utbildning-vfu>.

Svensk fastighetsförmedling (u.å.). *Bli mäklare*. Hämtat 10 maj 2012 från [http://www.svenskfast.se/Templates/Page\\_8436.aspx](http://www.svenskfast.se/Templates/Page_8436.aspx).

Sveriges television 080402. *Reinfeldt: "Marknadsföring inte avgörande"*. Hämtat 7 maj 2012 från [http://svt.se/2.58360/1.1102755/utskriftsvanligt\\_format?printerfriendly=true](http://svt.se/2.58360/1.1102755/utskriftsvanligt_format?printerfriendly=true).

Sökbaser (u.å.). Hämtat mellan 31 mars och 10 april 2012 från <http://www.hitta.se/> , <http://www.eniro.se/> , <http://www.birthday.se/>.

## 7.4 Övriga källor

Föreläsning, Säljutbildning, Svenska Mäklarhuset på Högskolan i Gävle, 25/1-2011.

Telefonintervju med Diego Orteiz, Fastighetsmäklarnämnden, 15/5-2012.

Länk till enkäten för de registrerade fastighetsmäklarstudenterna:

<https://docs.google.com/spreadsheet/viewform?formkey=dHByckhJX19VVEpVejdoUVl2U2RMcGc6MQ>

Länk till enkäten för de oregistrerade fastighetsmäklarstudenterna:

<https://docs.google.com/spreadsheet/viewform?formkey=dEtDTjJHQkF2YVNkdkUxQ2FJSGFkanc6MQ>