

NYHETER

red@byggindustrin.com

HALLÅ! VEM BYGGER NI FÖR

Kommunerna måste styra mer vad som byggs och var. Och bostadsutvecklarna måste sluta bygga bostäder för en ändlig målgrupp, 55-plussarna. De måste hitta bra produkter för målgruppen unga vuxna om bostadsbristen i Stockholmsregionen ska lösas. Den slutsatsen drar männen bakom strategi- och analysföretaget Kundskaparna som har undersökt flyttströmmar och bostadsutveckling i Stockholms län.

Följer man bostadsdebatten är det lätt att tro att bara det byggs kommer allt att bli bra. Men enligt Lars Strömqvist och Michael Zajicek på Kundskaparna är planerna för bostadsutbyggnad i kommunerna i Stockholms län alltför optimistiska.

– Det finns många kommuner som vill växa med tusentals invånare på fem till tio års sikt. Vi är skeptiska till att de kommer att kunna förverkliga planerna. Framför allt de yttre kranskommunerna, säger Lars Strömqvist.

Den allmänna bilden är att det varje dag kommer två SL-bussar fulla med människor som vill bo och arbeta i huvudstadsregionen. De söker bostäder som i de flesta kommuner helt enkelt inte finns, och inte heller byggs.

– Det måste byggas mer, men det gäller att förstå mekanismerna bakom flyttströmmarna. Det stora problemet är att kommunerna – och bostadsutvecklarna – är profilerade mot fel målgrupp, säger Lars Strömqvist.

Tillsammans med platsutvecklingsföretaget Property People har de undersökt hur attraktiva de yttre kranskommunerna är för inflyttare. Generellt flyttar folk utmed kommunikationsstråken. Från de norra delarna av innerstaden mot nordost till Täby, från Täby till Vallentuna, Österåker eller Norrtälje eller nordväst till Upplands-Väsby och Sigtuna. Samma mönster finns i de södra delarna. Från Södermalm och de södra närförorterna antingen mot Gnesta, Nykvarn eller Trosa.

För att kunna bygga för rätt målgrupp måste både kommuner och bostadsutvecklare identifiera sina målgrupper mycket tydligare, menar Lars Strömqvist och Michael Zajicek.

Alla kommuner vill ha unga vuxna, utbildade med jobb och spirande familjer.

”Pensionärerna vill inte lägga en spänn emellan. De vill inte ha några nya lån.”

Michael Zajicek, analytiker på Kundskaparna.



Michael Zajicek, analytiker på Kundskaparna.



Lars Strömqvist, analytiker på Kundskaparna.

Men många av de yttre kommunerna runt Stockholm upplevs inte särskilt attraktiva för den yngre målgruppen.

– Många kommuner är bra riggade för 55-plussare, men sämre för 20–30-åringar, säger Michael Zajicek.

Risken för byggarna är därför att man börjar bygga på en bana som sedan inte håller. Man bygger bostäder som inte går att sälja, trots en generellt hög bostadsbrist i regionen.

– Folk köper nya bostäder med sina upparbetade revinstpengar. Då måste priset ligga i relation till priset på villan och det är få som har råd att köpa då. Pensionärerna vill inte lägga en spänn emellan. De vill inte ha några nya lån, säger Michael Zajicek.

Det betyder att utvecklare av nya bostadsrättslägenheter måste veta från vilka villaområden inflyttarna kommer, vilka som kan se det nya området som attraktivt.

– De måste veta vad medelvillan i dessa områden är värd och de måste göra ett intelligent antagande om vilka pengar som finns tillgängliga efter försäljningen. Bygger man lägenheter som är dyrare än så går de helt enkelt inte att sälja, säger Lars Strömqvist.

Det är hittills få byggföretag som har lyckats skapa en bra produkt för kapitalsvagare bostadsköpare, anser Lars Strömqvist och Michael Zajicek: Framför allt är Skanskas Boklok-koncept ett bra exempel.



– Byggarna måste hitta strategier och standardiserade lösningar för att bygga effektivt. Det första steget är att noga identifiera målgruppen. Vad vill de ha vad gäller yteffektivitet, förvaringsmöjligheter, parkeringsplatser med mera innan de börjar bygga. Vi ser att många byggare idag lägger pengar på arkitektskisser utan att egentligen veta vem de bygger för, säger Lars Strömqvist.

– De andra bygger för en ändlig målgrupp, säger Lars Strömqvist.

Han syftar på pensionärerna, eller snarare gruppen 55-plus. Visst kommer det alltid att komma nya pensionärer, men i kommande generationer kommer 55-plussarnas förmögenheter se annorlunda ut.

– I dag är värdeökningen stor i närområdet till Stockholms innerstad, men instegströsklarna blir allt högre. Om byggarna inte tänker efter, och till exempel börjar bygga fler hyresrätter, kommer de att köra slut på sin målgrupp. Det finns inte hur många rika pensionärer som helst, säger Lars Strömqvist.

Och för kommunernas del gäller ett liknande resonemang. De kan inte räkna med att de bara ska sälja byggbar mark så dyrt som möjligt. Då skjuter de sig själva i foten, anser Lars Strömqvist och Michael Zajicek. De menar att om kommunerna inte bidrar till att attrahera de unga bostadsköparna genom att påverka inriktningen och prisbilden för det som byggs, så kommer de aldrig att uppnå de mål som sätts upp i detaljplanerna.

► NÄSTA VECKA! Bostadsutvecklarna ger svar på hur de resonerar kring målgrupper.

I flera av nordostkommunerna i Stockholms län finns till exempel inga små, billiga och yteffektiva lägenheter alls.

Slutsatsen är att det inte är riktigt synk mellan flyttströmmarna, kommunernas image och byggarnas produkter.

Men busslasterna av inflyttare, var hamnar de då?

– I andrahandsboenden eller på ”hållplatser” i miljonprogrammets äldre delar, men risken är att de aldrig får riktigt fotfäste i Stockholm. Kommer man från ett boende i en annan del av landet är det en lång väg att gå innan man

har så mycket pengar att man kan köpa en bostad, säger Michael Zajicek.

Slutsatserna av Kundskaparnas undersökning är att kommunerna bör styra mer vad som byggs och var. De borde differentiera markpriserna i A- och B-lägen. För bostadsutvecklarna handlar det om att förstå sina målgrupper och hitta strategier och standardiserade lösningar för att bygga effektivt utan att ta behöva fram nya skisser varje gång.

– Och den som tänker nytt vad gäller hyresgäster har en given vinnare i framtiden, säger Lars Strömqvist.

NOMI MELIN LUNDGREN
nomi@byggindustrin.com

"Den som tänker nytt vad gäller hyresgäster har en given vinnare i framtiden."
Lars Strömquist, analytiker på Kundskaparna

FÖR EGENTLIGEN?



FOTO: PER HINDERSSON

Om undersökningen

Kundskaparna har tillsammans med Property People använt 11 parametrar för att mäta kommunernas attraktionskraft och kombinerat dessa med Statistiska Centralbyråns, SCB:s, Medborgarundersökningar. Utifrån kända flyttströmmar inom Stockholmsregionen har de intervjuat möjliga inflyttare till de aktuella kommunerna.

Två råd till kommuner och bostadsutvecklare

- 1 Kommunerna ska arbeta med sin image. De ska ta grepp om utvecklingen och planera för vilka grupper de vill locka till kommunen och då måste de även planera sina markanvisningar efter det. Det andra steget i den processen är att välja en byggare som kan bygga i enlighet med de målgrupper och den prisbild man har kommit fram till.
- 2 Bostadsutvecklarna måste förstå sina målgrupper på djupet och hitta strategier och standardiserade lösningar för att bygga effektivt utan att ta behöva fram nya skisser varje gång.

Bygginvesteringar vänder uppåt nu

Bygginvesteringarna stiger successivt i Sverige. Främst är det bostadsbyggandet som ökar. Det framgår av en färsk konjunkturprognos från Sveriges Byggindustrier.

Nästa år väntas en bred uppgång inom byggindustrin då även det privata lokal- och anläggningsbyggandet tar fart. Den ekonomiska tillväxten i världen har varit svag både under 2012 och 2013, men utvecklingen går trots allt åt rätt håll, enligt Sveriges Byggindustriers analytiker. I Sverige är det hushållens konsumtion som driver tillväxten under nästa år.

Att bostadsbyggandet vände upp redan i våras gör att nedgången för byggindustrin i dämpas något i år.

Nybyggandet av flerbostadshus blir den främsta drivkraften under prognosperioden. Nästa

år kommer även det kommersiella lokalbyggandet igång samtidigt som bland annat energisektorn inom anläggningsmarknaden ökar investeringarna. Infrastruktursatsningar lyser däremot med sin frånvaro. Regeringens ökade satsningar kan tyvärr skjönas först bortom 2015, säger Johan Deremar, nationalekonom på Sveriges Byggindustrier, i ett pressmeddelande.

Totalt sett tycker han att 2014 ut att bli ett relativt bra byggår.

– Detta under förutsättning att vi lyckas nå en överenskommelse i frågan om ordning och reda i branschen och inte får en uppsplitande arbetsmarknadskonflikt mitt i återhämtningen, säger Johan Deremar.

NOMI MELIN LUNDGREN
nomi@byggindustri.com

I KORTHET

Skanska och Areim i samriskbolag

Skanska och Areim bildar ett samriskbolag för att utveckla bostäder i Hammarby Sjöstad i Stockholm. Bolaget ägs till 50 procent var av Skanska och Areim.

Bolaget förvärfvar cirka 700 byggrätter av Skanska för ett marknadsvärde på cirka 750 miljoner kronor. Ambitionen är att Areim tillför ytterligare 300 byggrätter som joint venture-bolaget utvecklar.

Markarbeten har påbörjats och säljstart för de första lägenheterna planeras till januari 2014. Skanska kommer att vara totalentreprenör för samriskbolagets projekt, det totala entreprenadvärdet beräknas till 2 miljarder kronor.



FOTO: WIKIMEDIA

Commonwealth Stadium ska frächas upp och byggas ut. Skanska ska göra jobbet.

Skanska bygger i Kentucky

Skanska har fått uppdraget att bygga till och renovera arenan Commonwealth Stadium vid University of Kentucky i Lexington, USA. Projektet omfattar bland annat förbättrade klubbtrymmen och en ny fasad.

Uppdraget är ett samriskprojekt mellan Skanska och amerikanska Congleton-Hacker. Kontraktssumman är cirka 580 miljoner kronor, Skanskas andel är cirka 462 miljoner kronor. Summan inkluderas i Skanska USA Buildings orderingång för fjärde kvartalet 2013.

Byggarbetena inleds efter årsskiftet och pågår till augusti 2015.

80

PROCENT. Så stor andel av elektrikererna tycker att könsfördelningen i yrket är ett problem, enligt en enkät från företaget Soft One. Elektrikeryrket är ett av de mest mansdominerade.