

Framtidens småhusindustri

En femårsvision över den svenska småhusmarknaden

*Examensarbete inom högskoleingenjörsprogrammet
Byggingenjör*

DANIEL FROSTBJÖRK & HADIS MOGHADAM

Institutionen för bygg- och miljöteknik
Avdelningen för Construction management
CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA
Göteborg 5 juni 2013
Examensarbete 2013:3

EXAMENSARBETE 2013:3

Framtidens småhusindustri

En femårsvision över den svenska småhusmarknaden

Examensarbete inom högskoleingenjörsprogrammet

Byggingenjör

DANIEL FROSTBJÖRK & HADIS MOGHADAM

Institutionen för bygg- och miljöteknik
Avdelningen för Construction management
CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA

Göteborg, 5 juni 2013

Framtidens småhusindustri
En femårsvision över den svenska småhusmarknaden

*Examensarbete inom högskoleingenjörsprogrammet
Byggingenjör*

DANIEL FROSTBJÖRK & HADIS MOGHADAM

© DANIEL FROSTBJÖRK & HADIS MOGHADAM 5 juni 2013

Examensarbete/Institutionen för bygg- och miljöteknik,
Chalmers tekniska högskola 2013:3

Institutionen för bygg- och miljöteknik
Avdelningen för Construction management
Chalmers tekniska högskola
412 96 Göteborg
Telefon: 031-772 10 00

Omslag:
Ett kollage över svenskt småhusbyggande; de dominerande produktionsmetoderna
volym- och planelement, sedlar som representerar en överhängande ekonomisk
påverkan, samt en lagbok som representerar myndigheter och kommuner.

Chalmers reproservice
Göteborg 5 juni 2013

Framtidens småhusindustri
En femårsvision över den svenska småhusmarknaden

*Examensarbete inom högskoleingenjörsprogrammet
Byggingenjör*

DANIEL FROSTBJÖRK & HADIS MOGHADAM
Institutionen för bygg- och miljöteknik
Avdelningen för Construction management
Chalmers tekniska högskola

SAMMANFATTNING

Syftet med detta examensarbete är att sammanställa fakta om den svenska småhusmarknadens trender och förutsättningar idag och fem år framöver, relaterat till en minskad produktionsvolym och omsättning, som skapar oro hos tillverkarna. Den svenska småhusmarknaden har jämfört med för fem år sedan genomgått stora förminskningar och förändringar. Idag produceras småhus i omkring hälften av 2008 års nivåer, mycket till följd av finanskrisen och relaterade uppsägningar, men även mer restriktivt kreditgivande, som manifesteras av exempelvis det nya bolånetaket där högst 85 % av marknadsvärdet av ett hus belånas. Detta skapar i sin tur svårigheter för kunder att frambringa de resterande 15 % i kontantinsats.

Ökade energi- och miljökrav, långa handläggningstider för bygglov, samt detaljplanernas tolkning och utformning av kommuner, som skiljer sig åt i princip över hela landet, är också bidragande faktorer till dagens marknadsläge. Åtta utvalda större och medelstora svenska marknadsaktörer samt tre banker har intervjuats. Det framkommer samstämmighet i påståendena och åsikterna om att bolånetak, konjunkurläge, bygglov, detaljplaner samt energi- och miljökrav är vad företagen anser vara utmaningar och krafter av betydelse för den svenska småhusmarknaden. Man anser att läget idag är sämre; färre hus produceras till allt ökande kostnader. Den framtida utvecklingen om fem år förväntas vara fortsatt begränsad med marginella öknings, även om några tror på en vändning.

Intervjusvaren och litteraturstudien i rapporten pekar på en rad olika förslag till förbättringar: ändringar i utformningen av amorteringskraven för att bättre anpassas till marknadsläget, ett ökat statligt stimulerande i form av skattelättnad liknande ROT-avdrag också för nybyggnation, lättnader av energi- och miljökraven, och nya former av ett förenklat bygglovs- och detaljplaneförelägganden – vilket ett framgångsrikt exempel på kan hämtas i motsvarigheten till den tyska bygglagsstiftningen.

Nyckelord: Svenska småhusmarknaden, femårsvision, bolåneregler, intervjuer, marknadsundersökning

The future industry of small [self-contained] houses
A five-year review over the Swedish market

Diploma Thesis in the Engineering Programme
Building and Civil Engineering

DANIEL FROSTBJÖRK & HADIS MOGHADAM
Department of Civil and Environmental Engineering
Division of Construction management
Chalmers University of Technology

ABSTRACT

This bachelor thesis aims to compile facts about trends and conditions on the Swedish market for self-contained houses, today and in five years to come, due to current reduced production volumes and sales, which is creating concern among manufacturers.

In comparison to 2008, the Swedish market has undergone major reductions. Today's production levels reach half of those five years ago, much related to the ongoing financial crisis and dismissals in the industry and construction businesses, but also due to increased restrictions on approving loans and credits. New recommendations from the Swedish Financial inspection department on credit marketing have banks allowing mortgages up to a maximum of 85 % of market values. Presenting the remaining 15 % in down-payment is proving difficult amongst customers. Increased governmental and EU demands on environmental and energy standards, lengthy processing in developing building permits, interpretations of building regulations from different municipalities differing all over the country – are also contributing factors to the developing situation on the market today. Eight interviews conducted with selected major and medium-sized Swedish contractors as well as three banks, conclude and show agreement on these previous statements, which also present substantial challenges to the market. It is believed that market conditions today are poor, with fewer houses produced at increasing costs. The forthcoming development in a five year-period is expected to remain limited with marginal increases, although some companies do believe in a positive change.

Interviews and literature studies in this report suggest possible solutions such as redesign and adaptations of the down-payment requirements, increased governmental incentives i.e. tax cuts for new construction projects, facilitation of energy and environmental requirements and simplified forms of building permits. Successful examples of the latter can be found in the equivalent of the German Building legislation.

Key words: Swedish self-contained houses market, five year overview, mortgage regulations, interviews, market study

Innehållsförteckning

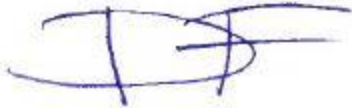
1	INLEDNING	1
1.1	Syfte	1
1.2	Avgränsningar	1
1.3	Metod	2
1.4	Rapportens disposition	3
2	OMVÄRLDSANALYS	4
3	BRANSCH- OCH MARKNADSANALYS	10
3.1.1	Produktionsmetoder	10
3.1.2	Tekniska lösningar	13
3.1.3	Sammanfattning av småhusmarknaden	14
4	MARKNADSAKTÖRER	16
4.1	Entreprenörer – Projektutvecklare	16
4.2	Småhustillverkare	18
5	AKTÖRERNAS SYN PÅ SMÅHUSMARKNADEN	20
5.1	Entreprenörer - projektutvecklare	20
5.1.1	BoKlok – Skanska/IKEA	20
5.1.2	JM	22
5.1.3	Peab	23
5.1.4	NCC Boende	24
5.2	Småhustillverkare	26
5.2.1	Älvsbyhus	26
5.2.2	Götenehus	26
5.2.3	Myresjöhus	27
5.2.4	Trivselhus	28
5.3	Banker och kreditgivare	29
5.3.1	SBAB	29
5.3.2	SEB	30
5.3.3	Nordea	31
6	DISKUSSION	32
7	REKOMMENDATIONER	35
	REFERENSER	36
	BILAGOR	38

Förord

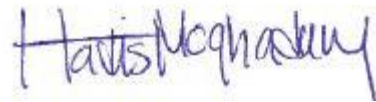
Detta examensarbete utgör den avslutande delen av högskoleingenjörsutbildningen inriktning byggnadsteknik, vid Chalmers tekniska högskola. Arbetet omfattar 15 högskolepoäng och görs i samarbete med NCC Constructions Sverige AB. Arbetet har pågått under vårterminen 2013 från januari till juni.

Författarna vill tacka alla berörda parter som ställt upp på intervjuer, ett speciellt tack för särskilt engagemang och hängivenhet till Henrik Persson på Peab samt Olle Pettersson på Myresjöhus. Vi vill också tacka vår handledare Andréas Ask på NCC, samt examinator Börje Westerdahl på Chalmers tekniska högskola.

Göteborg juni 2013



Daniel Frostbjörk



Hadis Moghadam

Begrepp

Småhus – Den svenska fastighetstaxeringslagen (1979:1152) definierar ett småhus som en ”byggnad som är inrättad till bostad åt en eller två familjer. Till sådan byggnad ska höra komplementhus såsom garage, förråd och annan mindre byggnad”. I avgränsningssyfte begränsas dock detta arbete till att inkludera bostad åt enbart *en* familj.

Skräddarsydd hus - ritas och skräddarsys utifrån kundens önskemål och produceras sedan i moduler på fabrik. Därefter fraktas delarna och monteras på plats.

Kataloghus – Tillverkas i färdiga delar på fabrik som sedan monteras ihop på plats. Kunden väljer enbart några tillval ur en färdig katalog. En fördel är att det ofta finns ett komplett visningshus av samma exemplar där kunden kan uppleva boendemiljön.

Låsta produkter – Standardiserade småhusmodeller utan några tillvals- och ändringsmöjligheter.

Lösvirkeshus – Ritats från grunden av arkitekt helt efter kundens önskemål, och byggs sedan av entreprenör. Material väljs av kunden, vilket medför mer jobb för denne, men leder i slutändan till ett mer personligt och unikt hus. Metoden används oftast vid bygge i egen regi.

Planelement – Förtillverkade element med utsträckning i två riktningar, så som väggar, bjälklag och tak. Även balkar och pelare. Den största delen av den svenska småhustillverkningen består av planelement.

Volymelement – hopsättning av planelement på fabrik till färdiga enheter. Samtliga installationer, ytskikt och inredning färdigställs på fabriken. Enheterna transporteras sedan till byggplatsen där de sammansätts till en färdig byggnad. Ett småhus kan exempelvis bestå av sex olika volymelement. De flesta flerbostadshus byggs med denna metod (Antonsson och Hansson, 2009).

1 Inledning

Nyproduktionen av småhus i Sverige har minskat kraftigt de senaste åren, och branschen genomgår samtidigt omfattande förändringar. Under de senaste fem åren har bland annat finanskrisen tvingat en del företag inom branschen till uppsägningar och minskad produktion. Ett stort antal företag måste dela på en allt mer krympande marknad där konkurrensen hårdnar. Produktionsnivån av småhus sägs vara nere på lika låga nivåer som under 1990-talets byggkris (Lidén, 2013).

Enligt Trä- och Möbelföretagen, TMF (2012) var antalet påbörjade småhus i landet ca 4500 under 2012, vilket är en minskning med hälften i jämförelse med föregående år. Den totala bristen av bostäder i Sverige uppskattas av TMF till ungefär en kvarts miljon lägenheter. En kombination av befolkningsökning och större inflyttningstryck på storstäderna, bidrar till en allt mer allvarlig situation. Bostadsbristen och hushållens skulder i Sverige ökar parallellt då fler och fler människor konkurrerar om ett mindre utbud, då byggandet inte kommer ikapp efterfrågan. Detta leder på sikt till ökat långivande och ökande småhuspriser. På grund av detta hörs ökade krav på politiska styrmedel och regler för beviljande av lån till husköp, i kölvattnet av det ekonomiska läget.

Samtidigt växer nya metoder för produktion och tillverkning fram på småhusmarknaden; ett ökande byggande med plan- och volymelement gör att den traditionella platstillverkade metoden, lösvirkeshus, allt mer skiftar mot den moderna prefabricerade. Detta för att försöka maximera vinstmarginalerna och kapa förlust- och spilltopparna i både material och tid.

Många marknadsaktörer, intressenter och krafter är således inblandade, allt från marknadsekonomiska svängningar, kommuner, banker och små komponenttillverkare till stora entreprenörer och projektutvecklare. Vilken prägel sätter alla dessa komplexa förutsättningar på småhusindustrin i Sverige, vad för sorts framtid går den till mötes, och hur ser några av landets stora marknadsaktörer på situationen?

1.1 Syfte

Syftet med examensarbetet är att analysera nuläget och trenderna inom den svenska småhusindustrin i de största svenska tillväxtregionerna, och genom detta försöka skapa en övergripande bild av hur läget kommer att se ut om fem år (2013-2018).

1.2 Avgränsningar

Marknadsförutsättningar, avser att avgränsa småhusmarknaden till nyproduktion, och inte andrahandsmarknaden och försäljning av småhus på denna.

Bakgrundsfakta, till exempel samtida ekonomisk historia och vissa politiska aspekter kommer belysas – dock utan någon större fördjupning.

Geografisk spridning har avgränsas till tillväxtregioner Stockholm/Mälardalen, Västra Götaland och Öresundsregionen, Malmö.

Någon jämförelse av internationella småhusmarknader kommer ej att göras i rapporten.

Utländsk konkurrens antas vara obefintlig och ingår heller ej i rapporten.

Marknadsaktörer som ingår i rapporten:

- Entreprenörer – projektutvecklare: BoKlok/Skanska, JM, Peab, NCC Boende.
- Småhustillverkare: Älvsbyhus, Götenehus, Myresjöhus samt Trivselhus

Representanter från tre svenska banker, Nordea, SBAB och SEB har valts ut och intervjuats för att ge en ytterligare och kompletterande översikt av marknadsläget.

Intervjuer av representanter för kommuner, bygglovshandläggare och motsvarande ingår ej i rapporten på grund av utrymmesskäl.

1.3 Metod

Arbetet har genomförts med hjälp av informationsinsamling från databaser bland annat SCB, och Ekonomifakta, samt övriga källor, till exempel uppsatser och andra examensarbeten från internet. Chalmersbibliotekets databas Affärsdata erbjuder en mängd nyckeltal från de valda marknadsaktörerna, till exempel omsättning, antal anställda och resultat. Den innehåller även års- och koncernredovisningar, vilka rapporten använt för att dra slutsatser om branschens utveckling, och företagens fortsatta verksamhet och strategiska inriktningar.

Rapporten innehåller även intervjuer av inblandade marknadsaktörer, stora företag och mindre aktörer. Utifrån detta material har slutligen resultatet framställts som en kvalificerad uppskattning över den framtida utvecklingen för småhusindustrin. Rapporten innehåller också intervjuer med representanter för tre olika svenska banker; SBAB, SEB och Nordea om deras syn på det ekonomiska läget på småhusmarknaden.

Intervjuerna har utförts med semistrukturerad teknik, detta innebär att frågorna är i en förväg formulerad kontext och att de följer samma ordning (Sallnäs, 2007). Svarsalternativen är öppna, och författarna har genomfört en kvalitativ analys, det vill säga sammanställt en stor mängd data, tolkat svaren och gett dem en mening i sammanhanget, samtidigt som de olika svaren jämförts med varandra. Alla svar har redigerats och anpassats i efterhand för att passa in i texten bättre.

I första hand har författarna försökt personintervjua olika representanter från de valda företagen. Vi har valt ett brett spektrum av befattningar, för att få en så övergripande bild som möjligt. Personer med säljande befattning på företagen har exkluderats. I andra hand har inspelade telefonintervjuer genomförts, och slutligen en metod där respondenterna själva fyllt i frågeformuläret. De frågor som användes i kontakt med företag och banker bifogas som ett fristående dokument i slutet av rapporten. Frågorna har strävat efter att få en så bred översikt som möjligt över de olika företagens syn på marknaden, vilka krafter som påverkar den, hur dessa i sin tur påverkar företagen, och vad för medel de kan svara med. Frågorna tillhandahölls i förväg inför intervjuerna. Respondenterna har vid rapportens färdigställande också fått ta del av och godkänna sina intervju svar.

1.4 Rapportens disposition

Rapporten inleds med en omvärldsanalys i kapitel två, som redogör för olika externa faktorer som påverkar småhusindustrin, till exempel bostadsbrist, finansiellt läge, stat och myndigheter.

I kapitel tre genomförs en branschanalys med hjälp av Porters femkraftsmodell, samt en marknadsanalys där tekniska lösningar och produktionsmetoder ingår som underrubriker.

I kapitel fyra presenteras en kort översikt av de valda marknadsaktörerna, dock ej banker.

I kapitel fem sammanställs och redogörs innehållet av intervjuerna med marknadsaktörernas olika representanter.

I kapitel sex diskuteras de olika erhållna resultaten.

I kapitel sju presenteras rapportens rekommendationer i punktform.

Bilagor till rapporten inkluderar två dokument, intervjufrågorna för de intervjuade företagen samt bankerna.

2 Omvärldsanalys

I spåren av finanskrisen

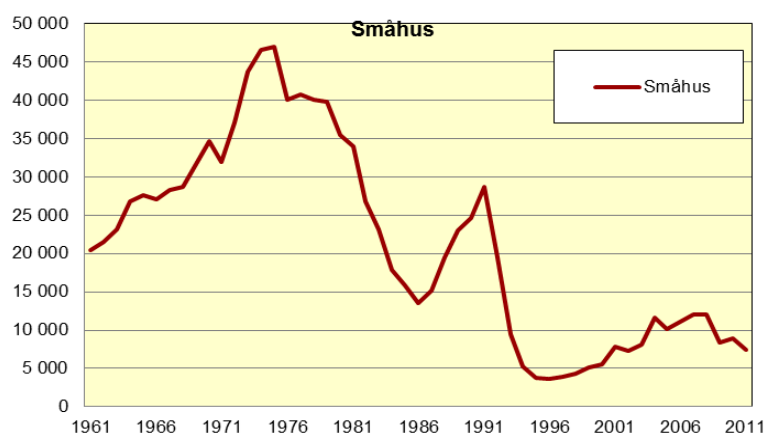
Inte bara småhusindustrin, utan hela den svenska bostadsindustrin, upplevde under slutet av 80-talet en omstrukturering och avreglering mot en mer marknadsorienterad inriktning, och skiftade således från 70-talets kollektiva samhällsövergripande strategier att bygga bostäder på industriell skala (där det största exemplet torde vara Miljonprogrammet). Istället växte en mer vinstdrivande marknadsekonomisk utveckling fram, vilket idag ses som en av orsakerna till det begränsade byggandet.

Efter att ett antal finansbolag i Sverige under 1990 ställt in betalningar, rasade den svenska kronans värde och flera banker gick i konkurs. En ekonomisk bostadsbubbla uppstod, och sprack 1991. Ett tag under hösten 1992 var föregångaren till den svenska reporäntan, den så kallade marginalräntan, höjd till 500 % för att försöka minska skadeverkningarna. Det hela berodde på en mängd olika faktorer; avskaffande av flera kreditregler, minskade krav på säkerhet som tidigare begränsat utlåning som då var tänkta att bidra till en friare finansmarknad, samt inflation och valutaspekulation. Fastighetsmarknaden följde efter med prisfall på kommersiella fastigheter, småhus och bostadsrätter, och Sverige tvingades in i en lågkonjunktur av betydelse (Wohlin, 1998).

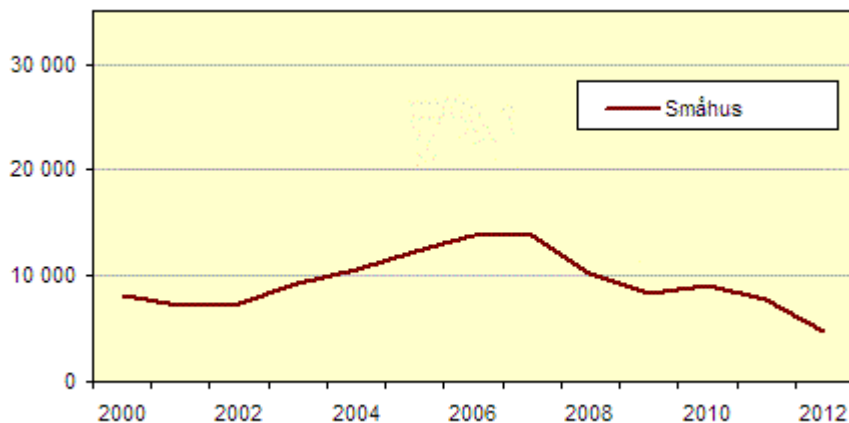
De svenska bankerna drog lärdom av krisen och följde en mer restriktiv linje för utlåning av kapital. Detta, tillsammans med finanskrisen 2008 då finansbubblan sprack i USA, har i slutändan lett fram till dagens hårdare låneregler. Idag belånar bankerna i Sverige högst 85 % av köpeskillingen för bostäder, med krav på resterande 15 % som kontantinsats. Trots detta fortsätter de svenska hushållens skuldsättning att öka, detta också tack vare en brist på bostäder i landet som driver upp efterfrågan. Många andra faktorer såsom ränteavdrag och uppskjuten skatt bidrar också till att det ännu är förhållandevis lätt att låna pengar i Sverige. Efter finanskrisen 2008 har räntorna legat på rekordlåga nivåer i Sverige. Reporäntan var ett tag under 2009-2010 så lite som 0,25 % (Riksbanken, 2012). Bostadsbristen, de låga räntenivåerna, och ett tidigare frikostigt kreditgivande från banker, har alltså möjliggjort de höga prisnivåerna på bostäder idag.

Det totala bostadsbyggandet minskade avsevärt i finanskrisens spår. Det framgår av diagrammen nedan att antal årligen nybyggda småhus dök från drygt 30 000 till under 5 000 under första halvan av 90-talet, för att sedan sakta öka till en nivå kring 10 000 småhus per år. Antalet småhusbyggen har sedan dess åter sjunkit, och uppmättes 2011 till 7 477 st. Trä- och möbelföretagen (2012) rapporterar på sin hemsida att prognosen för 2012 är 4 500 nybyggda småhus. SCB (2013) uppger i en rapport att bostadsbyggandet 2012 minskade med ca 23 % jämfört med året innan, detta också för småhus (fig. 2).

Figur 1 - Antal byggda småhus i Sverige 1961-2011 (SCB, 2013)



Figur 2 - Antal påbörjade småhus 2000-2012 (SCB, 2013)



46 % av landets kommuner rapporterar idag bostadsbrist, i huvudsak i de områden som har störst flyttnetto; Stockholm och Mälardalen, Göteborg, Halland och Skåne, i anslutning till dessa, samt vissa områden i norr som här utgår i avgränsningshänseende. Denna trend förutspås samtidigt att öka. De kommuner som uppger bostadsbrist har olika marknadsförutsättningar, där vissa har behov av komplettering av det befintliga bostadsbeståndet, med svag marknad för nyproduktion – och vissa kommuner tvärtom (Boverket, 2012). Att notera är bristen på bostäder ur en kommunal synpunkt, som inte behöver avse just bristen på *småhus*, men ger en övergripande bild av utvecklingen. En ren brist på specifikt småhus, eller äganderätter, uppges till stor del av de kommuner vars invånarantal understiger 25 000, och antalet sådana kommuner minskar aningen (Boverket, 2012).

Den samtidiga svenska befolkningsökningen och en ökande brist på tomtmark med rätt förutsättningar i tillväxtregionerna, skapar tillsammans en bostadsbrist i landet (Villägarna, 2005). Det totala invånarantalet i Sverige förutspås av SCB uppnå 10 miljoner människor till år 2018.

Tillväxt, tillsammans med ökade pendlingsmöjligheter och förbättrad infrastruktur idag medför å andra sidan att nya bostadsmarknader kan skapas längre bort från stadskärnorna än vad som tidigare var möjligt; Annedal, Hagastaden (Stockholm), Stora Torp (Göteborg) och Limhamn (Malmö), är bara några axplock av nya områden som växt fram både i anslutning till och i redan befintliga stadsområden.

Småhuspriser och hushållens skuldsättning

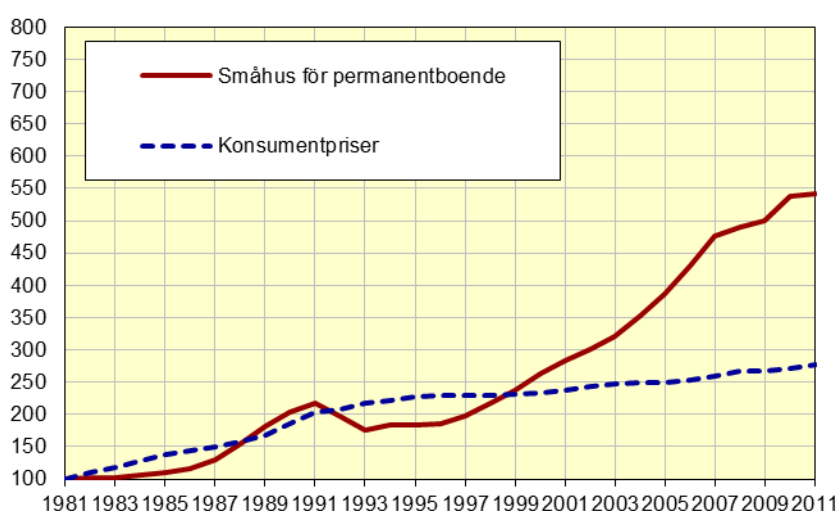
Idag finns det cirka 2 miljoner småhus i Sverige. Enligt SCB (2013) genomfördes 11 891 småhusköp under en tremånadersperiod 2012, till ett genomsnittligt värde av 2 miljoner kronor per köp, för hela landet. 2008 var siffran 10 784 köp under samma period, till ett genomsnittligt värde av 1,75 miljoner kronor. Viktigt att beakta är andrahandsmarknadens är inkludering i dessa siffror.

Snittpriset för ett småhus i de tre största svenska tillväxtregionerna är enligt SCB (2013):

- Stor-Stockholm: 3 671 000 kronor
- Stor-Göteborg: 3 032 000 kronor
- Stor-Malmö: 2 776 000 kronor

Överlag har fastighetspriserna på småhus (och även alla övriga fastigheter) i Sverige stigit i en jämn takt sedan 1981, men har under de senaste 1-2 åren planat ut, och minskat aningen med ca 3 % enligt SCB.

Figur 3 - Fastighetsprisindex, 1981=100 (SCB, 2011)



De svenska hushållens skulder ökar allt mer, till följd av högre lån till bostadsköp. Hushållens skulder gentemot inkomster har nästan fördubblats sedan 1995 (Riksbanken, 2011). Bostadslånen utgör idag upp till 80 % av hushållens totala skulder på ca 2 650 miljarder kronor.

Samtidigt försöker man minska lånebeloppen, med hjälp av det så kallade *bolånetaket*, en rekommendation till svenska banker från Finansinspektionen, FI, som infördes i oktober 2010 och föreslår maximal belåning upp till 85 % av bostadens marknadsvärde. Det resterande beloppet måste tillhandahållas kontant eller med ett lån utan säkerhet, ett så kallat *blancolån*. I dagsläget är det just kontantinsatsen som utgör det största ekonomiska hindret hos bolånekunder, för såväl enskilda privatpersoner som familjer. I Norge förekommer ett skatteavdrag på bosparande, "*boligsparing for ungdom*", som förenklat sagt riktar sig till alla under 33 och möjliggör ett skatteavdrag på 20 %, eller upp till 4 000 norska kronor per år. Genom avdragen för bosparandet får de flesta också råd med kontantinsatsen till sitt boende (DNB, 2013).

FI bedömer att bolånetaket inte kommer påverka priserna på bostadsmarknaden, men att det bidrar till en finansiell stabilitet genom en minskning av användandet av frikostig kredit som konkurrensmedel. Viktigt att påpeka är att bolånetaket inte är ett bindande direktiv, utan en rekommendation som så gott som samtliga svenska banker har valt att följa. (Finansinspektionen, 2010).

Enligt Boverket (2011) tar det i snitt 100 år för en genomsnittlig svensk villa att amortera sitt lån. I Stockholm och Göteborg är snittet också 100 år. I huvudstaden återfinns också det största antalet människor i landet, nära hälften av alla låntagare, som inte amorterar alls på sina lån.

Det finns enligt Riksbanken (2011) en del ekonomiska teorier som förklaring på *varför* läget tagit en sådan utveckling. Utan större fördjupning kan nämnas att de troligen är orsakade av en rad sammanverkande händelser, bland annat förväntningar på framtida ökande inkomst – det vill säga att hushållen rör sig med pengar de "*ännu inte har*", demografiska aspekter och finansiellt risktagande, etc. Däremot anser Riksbanken inte att det går att bevisa att marknaden är på väg in i en bubbla, eller om utvecklingen är ekonomiskt hållbar. De anser dock att en viss försiktighet är på sin plats, då de skuldsatta hushållen är känsliga för förändringar i bostadspriser och räntor.

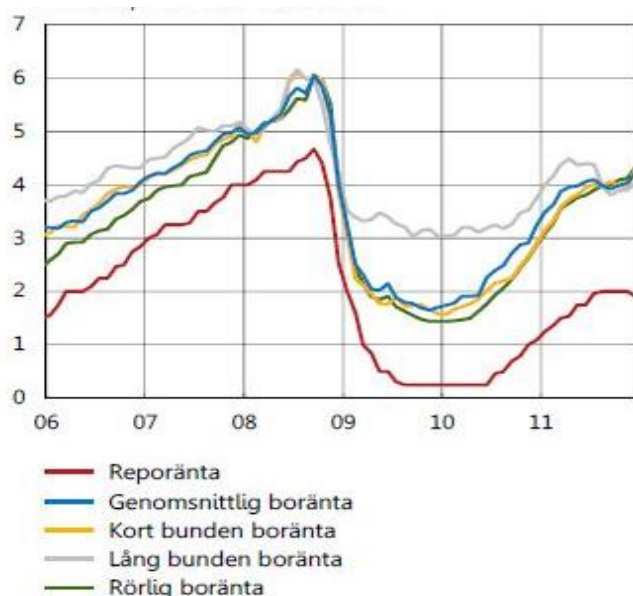
Statlig påverkan

Sverige har sedan 90-talet avreglerat sin bostadsmarknad, strypt statliga subventioner och således förändrat konkurrenssituationen. Det saknas idag ekonomisk lagstiftning som direkt påverkar och reglerar bostadsmarknadens prisutveckling. Inte ens bolånetaket är en sådan lag. Inte heller vill man från statligt håll, som tidigare nämnts, införa amorteringskrav då detta skulle få en negativ inverkan på hushållens köpkraft (Svenska Dagbladet, 2013).

Enligt siffror från prisjämförelsesajten Compricer.se lånar majoriteten av svenska kreditgivare idag (2013-02-13) till en snittränta på 3,50 % för en ränta bunden på fem år, samt drygt 3,0 % för en rörlig på tre månader. Tolv banker var representerade, bland annat SBAB, SEB och Nordea. Diagrammet nedan visar hur de svenska

långgivarnas ränta så gott som identiskt följer reporäntan, vilket anses som en statlig faktor som påverkar marknaden. På senare år ses en ökande skillnad mellan reporäntan och olika bolåneränteformer, detta bland annat beroende på att bankerna ökat sina marginaler som en säkerhetsåtgärd. Inflationen är också en faktor av vikt i sammanhanget, men är för närvarande enligt Riksbanken (2013) 0 %, vilket utesluter dess betydelse för marknaden i denna rapport.

Figur 4 - Räntor på nya bolåneavtal till hushåll, och reporänta. Procent, månadsmedelvärde (SCB och Riksbanken, 2011)



Statlig påverkan på branschen utgörs också av investeringar i olika byggprojekt, tätt förknippat med ränteläget, konjunktur och andra styrmedel. Enligt Sveriges byggindustrier (2011) investerades det ca 60 miljarder kronor i småhusbyggande under 2010, en minskning med ca 3 miljarder jämfört med två år innan.

ROT-avdraget är ett styrmedel som spelar en betydande roll, då man med detta främjar renovering av befintliga bostäder, vilket riskerar att hämma nyproduktion. Om detta fenomen skriver ett antal lokala politiker och husbyggare i en artikel i Svenska dagbladet (2011). De ger bland annat ett förslag på att göra om avdraget till att också inkludera nybyggnation; ”för att sända rätt signaler till marknaden kanske ROT-avdraget ska utvecklas till ett TRON-avdrag (Tillbyggnad-, Reparation-, Ombyggnad, Nybyggnad)”.

Kommunala regler vid framtagande av detaljplaner är en annan påverkande faktor på småhusmarknaden, och som styrs av Plan- och bygglagen PBL. Detaljplanen är kommunens verktyg för att reglera bebyggelsen inom ett avgränsat område. I attraktiva områden med stort bostadsbyggande är många antagna detaljplaner föremål för överklaganden. Detta leder till väntetider, osäkerhet och risker för i området investerade exploatörer.

Idag är det förenat med långa väntetider för en kommun att enbart lämna besked om ett beslut om att inleda ett planläggningsarbete, dvs. framtagandet av en ny detaljplan för ett område, om en sådan saknas. Skulle förslaget gå igenom väntar en mängd olika samrådsdiskussioner med berörda parter, bland annat fastighetsägare och

myndigheter. Planen granskas sedan, och antas eller överklagas. I det senare fallet förlängs processen ytterligare. Tiden för att handläggningen av ett enskilt bygglovsärende har enligt SKL ökat med 25 % mellan åren 2008 och 2010. I maj 2011 tillkom därför en ny Plan- och bygglag, vars mål var att förenkla byggprocessen, och kräva att handläggningstiden begränsas till max 10 veckor (SKL, 2011).

Energi och miljö

Riksdagen har beslutat att energianvändningen för uppvärmning av byggnader ska minska med 20 % till 2020. Ett vanligt småhus använder i snitt 25 000 kWh per år, fördelat på 15 000 kWh till uppvärmning och ventilation, och 5000 kWh vardera till tappvarmvatten och hushållsel. Över 85 % av energiåtgången under ett småhus livstid utgörs av driften, och de resterande 15 % under byggnationen. Därför är det viktigt att fokusera på låg energianvändning under brukstiden. För lite över 40 % av de svenska småhusen är det vanligaste uppvärmningssättet elvärme (inkluderar värmepumpar) följt av biobränsle och fjärrvärme. Nybyggnationen av lågenergi- och energisnåla hus, så kallade passivhus, nollenergihus, m.m. utgör fortfarande bara 1 % av det totala byggandet i Sverige på grund av dyra produktionskostnader (Sveriges byggindustrier, 2011).

Anpassning och renovering är också kostsamt. Tilläggsisolering och ombyggnad av ett befintligt småhus till ett passivhus ger enligt Passivhuscentrum Västra Götaland (2011) en årlig besparing på 5000 kronor.

Tekniska och miljömässiga bostads- och byggkrav är inte heller alltid utformade av ämneskunniga politiker och beslutsfattare, vilket också förlänger, försvårar och fördyrar byggprocessen (Jacobsen, 2013).

Branschens påverkan av sociala värderingar, livsstil, trender, inkomstförändringar

Den individuella kundens (familjens) behov sätts i första hand, och utvecklingen sägs följa ett socialt mönster där individualism, status men också miljömedvetenhet och sparsamhet utgör viktiga punkter i utformningen av den valda produkten. Det är viktigt att få känslan av ett unikt, säregt boende som samtidigt är modernt, miljövänligt – och priseffektivt. Detta ska samtidigt anpassas till tillgängliga standardiserade produktionsmetoder (kataloghus, låsta produkter). En ökande individualisering och sociala trender idag bidrar till utvecklingen av mer ”lätillgängliga” produkter, då dagens generation inte vill lägga ner allt för mycket tid på utformning och detaljer av sitt boende. Dagens unga söker flexibilitet och frihet, föreställningen att man köper ett hus och bor kvar resten av livet håller på att försvinna (Persson, 2013).

Småhusmarknaden påverkas av oro och återhållsamhet hos kunder relaterat till finansmarknadsläget i övrigt. Mäklarsamfundet (2012) anser att detta är den enskilt störst påverkande faktorn vid en köpsituation, tillsammans med påverkan av media och hur dessa rapporterar om situationen. Ett bostadsköp är enligt samfundet den ”största privatekonomiska affär” de flesta gör i hela sitt liv, varför det är förenat med många beslut och funderingar. Förändringar i arbetsmarknaden, som i slutändan relaterar till inkomsten, utgör också en orosfaktor – och kan ses som ytterligare en påverkande kraft på marknadens efterfrågan.

3 Bransch- och marknadsanalys

Det finns en mängd olika byggverksamheter i Sverige idag. Själva byggprocessen utgörs inte bara av en mängd olika delmoment till exempel anbud, projektering och byggnation – den sysselsätter också en mängd olika företag, yrkesgrupper och organisationer. Att utifrån detta försöka definiera hur många aktörer som verkar inom *småhusbranschen*, en del av hela byggmarknaden, är därför inte lätt. Småhusbranschen utgör en väletablerad marknad, som i och med det osäkra finansiella läget genomgår en del tuffa åtstramningar och förändringar (Persson, 2013).

En allt större kundgrupp utgörs av en växande skara av yngre generationer, som tar steget in på bostadsmarknaden. Livscykelperspektiv, hållbarhet och energisnål är nyckelord (JM, 2011). Anpassningen till dessa fenomen är viktig från företagets sida då man försöker hitta nya sätt att konkurrera och skaffa marknadsandelar på små marginaler, samtidigt som miljökraven väntas öka. Nya produktionsmetoder växer fram på marknaden i ett försök att ta tillvara på de små marginalerna för nyproduktion. Det finansiella läget motiverar också mer priseffektiva alternativ, varför det är möjligt att skapa småhus i ”lågprisutförande” som till exempel konceptet BoKlok.

3.1.1 Produktionsmetoder

Högre prefabriceringsgrad ger allt kortare byggtider

Det monteringsfärdiga huset är ingen modern idé. En av de äldsta av det industrialiserade samhällets förtillverkade byggnadsprodukter är tegelstenen. I början av 1800-talet uppfördes det första svenska prefabricerade huset av arkitekten och översten Fredrik Blom, som överförde krigsmaktens mobila syn på tält till trähus. Metoden har sedan under årens lopp utvecklats och förfinats ytterligare (Byggnadsvårdsföreningen, 2004). Nya produktionsmetoder ger idag både snabbare och mer effektiva byggprocesser. Trenden är en allt mer ökande prefabriceringsgrad, som successivt ersätter lösvirkeshus och andra platsbyggnationer, som samtidigt minskar spill och förlust i arbetstider. Ju längre tid man lägger ner i fabrik, desto kortare blir monteringstiden på plats. Nackdelen med prefabricering är att det finns en viss gräns för förtillverkning, där det tvärtom blir dyrare att tillverka i allt för hög detaljrikedom, med avseende på exempelvis installationer och design. Kunder vill heller inte ha allt för begränsade valmöjligheter i produktens utformning (Jacobsen, 2013).

Småhuset som produkt

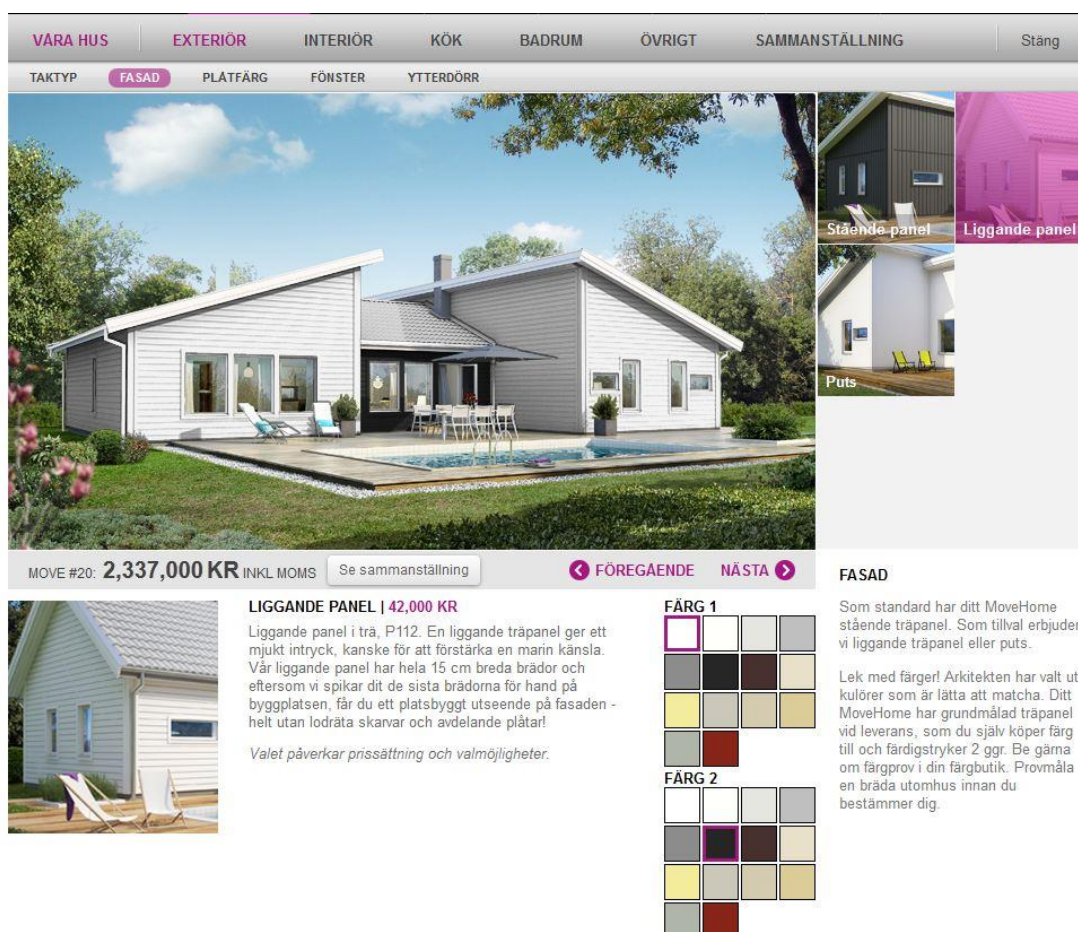
Den *totala produktionskostnaden* per nybyggda ”ordinära gruppbyggda småhus” är en stigande trend, och var enligt SCB (2012):

- 2,98 miljoner år 2007
- 3,25 miljoner kronor år 2008, och
- 3,58 miljoner kronor år 2011

Det finns en mängd olika utformningar och djup av detaljrikedom i produkterbjudanden på småhus, exempelvis kataloghus, låsta produkter och skräddarsydda hus. De utformningar som kunden själv väljer att göra påverkar naturligtvis det färdiga resultatet och det slutgiltiga priset. Gemensamt är att produkterbjudandena ger kompletta installationer och lösningar, vilket i sin tur medför en snabbare och mer effektiv byggnation. Läget är det absolut viktigaste som produkten har att erbjuda, då man ”köper ett läge” i första hand. ”Bra lägen säljer alltid”, säger Martin Johansson på BoKlok (2013).

Att bygga hus är ett komplicerat företag för en kund, ofta förknippat med stora investeringar av både tid och pengar. Digitala kundplattformar är ett nytt grepp som provas, främst av Trivselhus genom deras koncept *movehome.se* (motstående sida), för att underlätta för kunderna. Platsen för försäljning spås flytta in i kundens hem via internet. Även Myresjöhus och Trivselhus använder sig av 3D-modeller på sina hemsidor (se figur 6-7). Däremot är dessa metoder inte förekommande hos de större projektutvecklarna i rapporten, där man använder sig av mer traditionella kataloger och dylikt på hemsidorna (figur 8).

Figur 5 - Skärmbildning *movehome.se* (2013)



Movehome.se tillåter kunden att genom en serie enkla val på en förvald modell sammanställa sitt kataloghus. I exemplet ovan står valet mellan olika fasadtyper och dess färger. Priset redovisas löpande, och för alla tillval. Det tar ca 20 minuter att färdigställa de tillgängliga valen.

Figur 6 - Husmodell "Idun", Älvsbyhus hemsida (alvsbyhus.se, 2013)



Exempel på en husmodell från Älvsbyhus, i 3D-utförande (pris ca 1,15 miljoner kronor). Möjligheter till komplettering genom programmet "trivsamma tillval".

Figur 7 – Utdrag ur BoKlok-katalog, Tomtberget (BoKlok, 2013)



Uppslag från BoKlok:s broschyr för småhusområde på Tomtberget, Norsborg i Stockholm. Likheterna med en IKEA-katalog är tydliga. Stort fokus på trivsel, stil, miljö och priseffektivitet.

3.1.2 Tekniska lösningar

Teknologiska förändringar

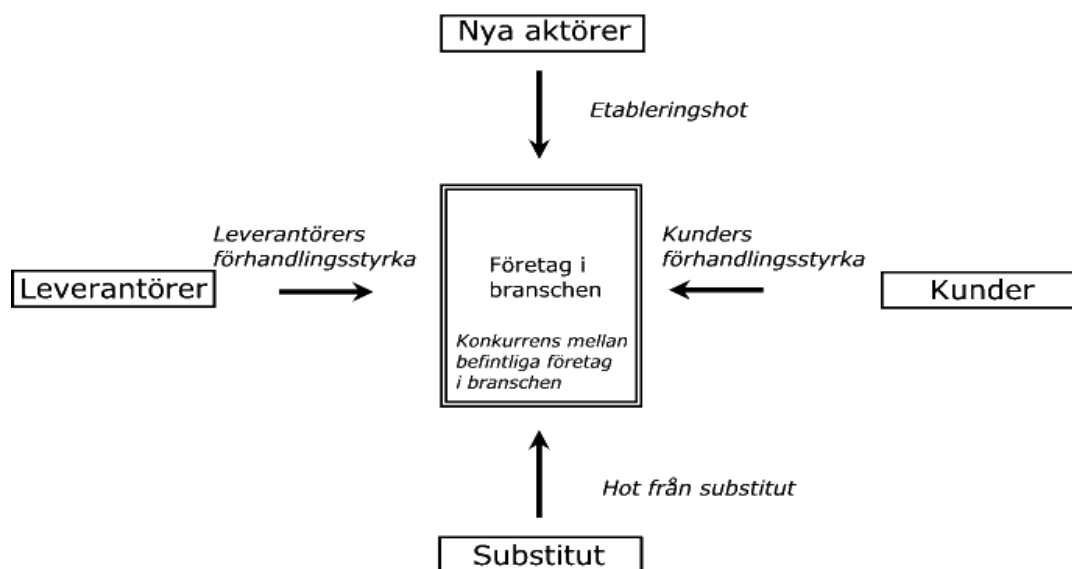
Moderna produktionsmetoder övergår till allt mer prefabricerade element. JM skriver i sin årsredovisning (2011) att ”ny teknik skapar nya möjligheter men slår också ut gamla lösningar”.

Själva småhusen i sig genomgår enbart marginella teknologiska förändringar vad gäller konstruktionsmässiga aspekter. Då produktlivscykeln för ett hus är mycket lång, utgör en femårsperiod inga förändringar av större betydelse. Däremot kan en hastigare utveckling ses i husets delkomponenter, isolering, elsystem, berg- och luftvärmepumpar (FTX), etc., och framför allt produktionssystem, exempelvis ökad prefabriceringsgrad. Ökade krav på miljö- och energifrågor enligt EU-direktiv är att vänta, något som bedöms öka merkostnader för slutkunderna på marknaden, och driva på en teknisk utveckling åt detta håll (Persson, 2013). Som tidigare nämnts påverkas ett småhusköp i stor utsträckning av den befintliga uppvärmningsmetoden. I en rapport från Mäklarsamfundet (2012) uppger de att 95 % av deras tillfrågade mäklare anser att exempelvis bergvärme påverkar köpsituationen mycket positivt, tätt följt av jordvärme och fjärrvärme. Åt motsatt håll påverkar exempelvis uppvärmning genom oljeeldning köpet mycket negativt.

3.1.3 Sammanfattning av småhusmarknaden

Porters femkraftsmodell beskriver hur attraktiv och lönsam branschen är. Vid högt tryck från de fem krafterna - *nya aktörer, kunder, substitut, leverantörer och företag i branschen* - pressas lönsamheten.

Figur 8 – Porters femkraftsmodell (Mossberg, 2011)



Kundens förhandlingsstyrka: Hög

Hög när kunden har många leverantörer att välja mellan.

Det finns många leverantörer av material och arbetskraft att välja mellan. Osäkert finansmarknadsläge bidrar till kunders försiktighet.

Leverantörens förhandlingsstyrka: Låg

Hög om ensam på marknaden och om viktig komponent. Lägre om finns många som skulle kunna leverera liknande tjänst eller motsvarande produkt.

Det finns många andra aktörer som kan leverera en ”motsvarande” produkt. I Sverige finns en utpräglad träindustri, med stor tillgång på råvaror, material och kompetens. I denna modell menas entreprenörer som huvudsaklig leverantör av produkten, ej enbart materialleverantörer i branschen.

Etableringshot: Högt

Är det lätt att starta konkurrerande verksamhet? Finns det hinder som patent, upptagna distributionskanaler och rättigheter?

Det är låga instegströsklar för att starta en husfabrik (Persson, 2013). Att starta upp en konkurrerande verksamhet kräver förvisso nyckelfaktorer som kunskap om byggteknik, etc. I övrigt finns inga patent, lagar eller rättigheter som förhindrar nya verksamheter. Detta kan speciellt vara gällande för utländska företag, men utgår ur denna rapport i avgränsningshänseende.

Hot från substitut: Flertal

Finns det andra produkter eller tjänster som kunden kan välja i stället?

Det finns idag en uppsjö av olika produkter, dvs. småhus, i varierande pris och utförande. Kunden kan också alltid välja substitut i form av en annan boendeform, exempelvis hyresrätt. Marknaden av begagnade småhus utgör också ett kraftfullt substitut.

Konkurrens mellan befintliga företag: Hög

Har existerande aktörer gjort stora investeringar som gör att de ogärna hoppar på nya idéer? Är marknaden mogen så att marginalerna krymper?

Stora, invanda aktörer med stora investeringar. Marginalerna krymper.

4 Marknadsaktörer

I kapitlet nedan ges en översikt över utvalda företag. En kort beskrivning görs av företaget samt dess affärsidé.

4.1 Entreprenörer – Projektutvecklare

BoKlok – Skanska/IKEA

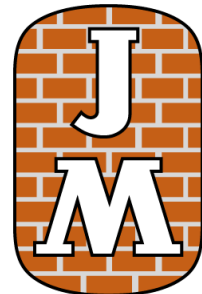
Konceptet BoKlok är ett ungt projekt som startade 1996 som ett samarbete mellan Skanska och IKEA, där Skanska bygger och IKEA inreder (företagen äger hälften av BoKlok vardera), då det byggdes alldeles för få bostäder i Sverige. Idén är unik i sitt slag, och möjliggör en ny typ av produktutformning. BoKlok erbjuder både lägenheter och småhus, där tillverkningen sker i hög prefabriceringsgrad och med stort miljöfokus. Konceptet finns i Sverige, Norge, Danmark, Finland, och Tyskland och Storbritannien.



Affärsidé: *"Att utveckla och nyproducera ett yteffektivt och funktionellt boende med god standard och erbjuda det till ett så lågt pris att så många människor som möjligt får råd att skapa ett trivsamt hem"*

JM

JM AB grundades i Stockholm 1945 av byggmästaren John Mattson, som ett bostads- och projektutvecklingsföretag. 20 år senare köptes bolaget av AB Industrivärden. Verksamheten är fokuserad på nyproduktion av bostäder och även vissa kommersiella fastigheter. JM har sin tyngdpunkt i Sverige, men verkar också i Norge, Danmark, Finland och Belgien.



Affärsidé: *"Att utveckla attraktiva boende- och arbetsmiljöer som uppfyller individuella behov idag och i framtiden"*

Peab



Peab grundades av två bröder i Skåne i slutet på 50-talet, för att då bedriva sophämningsverksamhet, och sedermera mekanisk verkstad. På 60-talet införskaffade man sin första grävmaskin och inriktade sig mot anläggning. Allt eftersom man tog hem större kontrakt växte företaget, och 1967 grundades så Bröderna Paulssons Entreprenad, Peab. Då bostadsbyggandet tog fart samma årtionde slog sig bröderna även in på denna bransch, vilket man gjort med framgång. Idag är Peab ett av Nordens största entreprenadföretag med kontor i Sverige, Norge och Finland.

Affärsidé: "Peab är ett bygg- och anläggningsföretag, vars främsta ledstjärna är total kvalitet i alla led av byggprocessen. Genom nytänkande, kombinerat med gedigen yrkesskicklighet, skall vi göra kundens intresse till vårt och därmed alltid bygga för framtiden".

NCC Boende



Nordic Construction Company, NCC, bildades 1989 när företagen Johnsson Construction Company, JCC och Armerad Betong Vägförbättringar, ABV gick samman. 1991 uppgick NCC i det före detta rederiaktiebolaget Nordstjernen, som idag är huvudägare av NCC. Företaget har sitt säte i Stockholm, och är idag uppdelat i fyra affärsområden, varav ett är NCC Boende, som utvecklar bostadsområden och bostadshus. Övriga områden inkluderar infrastruktur, kommersiella fastigheter, m.m. Företaget bedriver även verksamhet i bland annat Norden och Tyskland.

Affärsidé: "NCC finner tillsammans med sina kunder behovsanpassade, kostnadseffektiva och kvalitativa lösningar som skapar mervärde för alla NCC:s intressenter och bidrar till en hållbar samhällsutveckling"

4.2 Småhustillverkare

Älvsbyhus



Älvsbyhus är ett trähusföretag med rötter i Älvsbyn, Norrbotten, väster om Luleå. Föregångaren startades 1944 och har genomgått förändringar sedan dess. Från början ett företag som var inriktat på färdiga inredningar, men övergick på mitten av 50-talet till modulbyggen. År 2001 översteg årsproduktionen tusen hus i Sverige. Bedriver även verksamhet i Norge och Finland.

Affärsidé: *"Att sälja och tillverka färdigmonterade, källarlösa trähus i 1 eller 1,5 plan av hög kvalitet till marknadens lägsta pris."*

Götenehus



Götenehus är ursprungligen en västgötsk såg- och snickerifabrik som tillverkade dörrar, fönster och hästkärror. 1931 övertogs fabriken av tre bröder som grundade Götene Träindustri, och året därpå levererades det första monteringsfärdiga huset. På 70-talet expanderade verksamheten och Götenehus AB bildades. Etableringen på småhusmarknaden fortsatte allt eftersom. På 2000-talet utökade företaget ytterligare genom fusion och införlivning i koncernen, vilket också utvidgade sortimentet till fritidshus.

Affärsidé: *"Götenehus affärsidé är att leverera ett personligt boende till medvetna kunder på den skandinaviska marknaden."*

Myresjöhus



I småländska Myresjö strax utanför Vetlanda, grundades Myresjöhus 1927, och var i början ett sågverk och snickerifabrik. Företaget köptes 2007 upp av koncernen BWG Homes ASA, ett norskt fastighetsbolag med över 1000 anställda. I koncernen ingår även Smålandsvillan, ytterligare en småländsk hustillverkare, grundad 1997.

Affärsidé: *"Utveckla, producera och marknadsföra ett attraktivt boende med kundnytta i fokus."*



Trivselhus

Trivselhus är ett småländskt företag, grundades i början av 90-talet i Vetlanda. Ingår sedan oktober 2009 i Södra Skogsägarna ekonomiska förening, som i sin tur är en småländsk skogsägarförening med historia från 20-talet. Enligt årsredovisningen tillverkar och säljer bolaget ”monteringsfärdiga trähus”, med försäljning i huvudsak i Sverige, men även Danmark, Tyskland, England, Holland och Schweiz. Bolaget har egen tillverkning i fabriker i småländska Korsberga, Landsbro och Näshult.

Affärsidé: ”Att tillverka skräddarsydda hus där kunden har stort inflytande över husbyggnadsprocessen”.

5 Aktörernas syn på småhusmarknaden

Material från intervjukällor. För intervjufrågor se bilaga 1 och 2.

Då rapporten intervjuat ett brett spektrum av personer med olika befattningar på de valda företagen, kan en stor variation i svaren ses. Många reserverar sig för osäkerhet, då det givetvis är svårt att spå i kommande trender och utveckling.

5.1 Entreprenörer - projektutvecklare

5.1.1 BoKlok – Skanska/IKEA

Nedan följer sammanställt material från telefonintervju med Bengt Fardelius, affärschef på BoKlok Enköping (2013-02-15) och intervju med Martin Johansson BoKlok Göteborg, samt även kompletterande information från Christina Ingelsten, Skanska Nya Hem Göteborg (2013-02-27).

Interna faktorer

BoKlok arbetar enbart med standardiserade produkter, det vill säga konceptuellt låsta produkter, där serieproduktion och prefabricering är starka ledord. En BoKlok-bostad är arkitektritad och väl genomtänkt i startfasen, för att utesluta behovet av ändringar i senare skeden. Samma modell tillämpas sedan i hela produktionen. Projektering och val av hus avgörs av tomtens disposition, målgrupp och pris. Gällande miljö- och energifrågor anser sig BoKlok i dagsläget vara väldigt nära den nivå där kostnaderna för att minska energiförbrukningen överstiger den ekonomiska vinningen i driftkostnader och miljövinster.

Bengt Fardelius anser att det idag är låg fart på småhusindustrin, framför allt på äganderätter, vilket han främst tror beror på finansieringsproblem för kunderna. BoKlok arbetar i täta samarbeten med banker och mäklare för att underlätta för sina kunder genom att hitta ekonomiska lösningar åt dem. I dagsläget påverkar det ekonomiska läget och rapporteringen kring detta kunders köpvilja negativt. Den finansiella sektorn avgör den framtida utvecklingen de kommande fem åren på marknaden. Om den ekonomiska osäkerheten minskar förväntas efterfrågan på småhus öka. I dagsläget anser Bengt Fardelius absolut att man kan göra vinst på marknaden. Det kommer alltid finnas ett behov av bostäder i framtiden, vilket innebär att det på lång sikt är lönsamt med fastighetsinvesteringar. Genom att pressa priser och kostnader, samt höja prefabriceringsgraden, till en viss gräns, går det att hålla upp vinsterna. Ju snabbare produktionstid, desto lägre kostnader. En positiv förändring väntas komma, då marknaden legat i en svacka ganska länge.

Ingelsten och Johansson säger att en ökande efterfrågan på bostadsrätter jämfört med småhus leder till att företagen fokuserar sin produktion på den förstnämnda, vilket i sin tur leder till nedgång på småhusmarknaden. Detta gäller speciellt för Göteborg, där andelen bostadsrätter jämfört med det totala bostadsbeståndet är litet. BoKlok strävar också i dagsläget efter att bygga fler flerbostadsrätter än parhus och kedjehus. Man arbetar också med mindre attraktiva lägen, till exempel kranskommuner istället för innerstad, för att hålla produktionsvolymen uppe.

Vid jämförelse av de tre stora tillväxtregionerna i Sverige, menar Christina Ingelsten och Martin Johansson att småhuspriserna sjunkit något i Göteborg på grund av högt utbud, medan prisutvecklingen i Stockholm ökar. I Öresundsregionen märks en kraftig nedgång då många danskar flyttar hem igen efter en ekonomisk stärkning av den danska kronan, vilket i sin tur lett till överskott på bostäder och minskad nyproduktion.

En konstant produktutveckling med fokus på kostnader och teknisk utveckling, ska hjälpa företaget att möta framtidens förutsättningar på småhusmarknaden. ”Vi måste bli bättre, billigare och bygga mer effektivt”, säger Martin Johansson.

Externa faktorer

En bromsande extern faktor av betydelse på marknaden är bolånetaket. Innan 2008 hade kunderna möjlighet till belåningsgrad på upp till 94 % i snitt, vilket möjliggjorde snabbare affärer, medan bankerna idag är mycket mer restriktiva. Denna omställning skedde väldigt hastigt, och att kunderna då inte fick chansen att anpassa sig efter de nya reglerna, menar Bengt Fardelius. I Sverige finns ingen utpräglad kultur av bostadssparande, varför kravet på kontantinsats utgör ett problem idag. Bengt Fardelius är positiv till införande av ett amorteringskrav för att återbetala skulderna på bostadslån. Han nämner också norska bosparandemodeller som eventuell förebild, där olika former av bosparande premieras skattemässigt.

Bolånetaket är inte enda anledningen till att tillverkningen sjunkit. Tillväxten på marknaden bromsas också av ökningen av priser och produktionskostnader, samt de låsta visionerna hos kommunerna gällande detaljplaner och långa väntetider. I dagsläget råder ingen brist på tomtmark, men däremot brist på planlagd mark med rätt förutsättningar, enligt alla tre intervjusvarande. Detta orsakas ofta av krångliga och dyra detaljplaner som tas fram av planhandläggare och stadsarkitekter, vilket i sin tur påverkar marknaden och var man kan bygga. Den nya Plan- och bygglagen anses inte till någon förbättring då överklagandeprocessen kan orsaka långa väntetider. Kommunerna vill även utnyttja tillgänglig mark för flerbostadshus, med tanke på rådande bostadsbrist, vilket i sin tur också påverkar utformningen av detaljplaner och småhusmarknaden. Ett annat problem orsakat av kommuner för just BoKlok är att man inte vill ha allt för homogena radhusområden, vilket leder till kostsamma ändringar i utförande av nya hus.

5.1.2 JM

Nedan följer skriftliga intervjusvar från Anneli Scheu, avdelningschef på JM Stockholm (2013-02-14).

Interna faktorer

JM är ett bostadsbyggande företag där småhus utgör en liten del av det totala produktutbudet. Företaget bygger endast grupphusområden i den kategorin produkter, sällan färre än 20 enheter per område, och är således i den bemärkelsen ingen kataloghusbyggare, och har heller ingen småhusfabrik. JM arbetar endast med skräddarsydda hus för platsen och kundgruppen, men återanvänder också ibland dessa konceptet i andra projekt. Företaget utgår ifrån tekniska anvisningar och strategiska inköp, men utreder också alltid noga hur kundgruppen ser ut och vilka behov som finns. Deras största kundgrupp utgörs idag av barnfamiljer. I storstadsregionerna väljer oftast denna kundgrupp att bo kvar i centralt belägna lägenheter (med eller utan äganderätt), varför det utgör en utmaning att erbjuda ett bekvämt boende till dem utanför stadskärnan där de flesta nyproducerade småhusområdena återfinns.

Bolånetaket har även drabbat några av JM:s projekt. Enligt deras beräkningar är det (i Stockholm) billigare per månad att flytta in i en av deras villor (med äganderätt) på 144 kvm, jämfört med en lägenhet (med bostadsrätt) på 100 kvm som ligger två tunnelbanestationer närmare centrum. Trots detta får kunderna det svårt att låna till villan, men inte till lägenheten.

För Stockholmsmarknaden är den gällande produktionsmetoden planelement med så hög prefabriceringsgrad som möjligt, husfasaderna kommer till exempel med färdigmålad utsida. Denna metod utvecklas ständigt, och JM monterar idag ett hus på en dag, inklusive tak. Värmen är på inom en vecka. Vad gäller energitekniska lösningar jobbar JM med olika idéer och lösningar för att minska energiåtgången i nyproducerade småhus. Dock arbetar de sällan inte med spetsprojekt, utan implementerar istället enskilda tillfredställande resultat på hela produktionen. I dagsläget jobbar man exempelvis med att prova ut solpaneler på tak i mindre pågående småhusprojekt.

JM:s tillväxtprognos på Stockholmsmarknaden är en produktion om ca 150 småhus per år inom 3-5 år, på ett antal lokala marknader inom kommuner där man anser sig ha ett gott samarbete med myndigheter, och även där attraktiva kundgrupper finns.

Externa faktorer

Det är svårt att säga hur framtiden ser ut för de stora företagen i branschen. Enligt Anneli Scheu beror deras framgång på att hitta rätt fördelar och utnyttja systematik och Lean-tänkande på rätt sätt. Hon menar att stora aktörer har möjligheter att kapa kostnader och kunna hålla ut i sämre tider. Ett mindre företag har lika stora möjligheter, mindre totala kostnader att ta hänsyn till, men kan ha svårare att hålla ut i sämre tider.

Detaljplane- och överklagandeprocessen är idag tidsödande och komplicerade, vilket både fördröjer och fördyrar byggprojekten. Bristen på resurser och kompetens inom kommunen är idag en bromsande faktor, vi som större bolag har resurser och vi kan

hjälpa kommunerna med detta men trots detta så tar detaljplaneprocessen allt längre tid och blir allt mer avancerade. Hon anser att deras produkt absolut är lönsam, under förutsättning att rätt marknad väljs.

Tekniska särkrav från myndigheter är också försvårande faktorer. Bakgrunden till dessa är politisk, vilket gör det viktigt att beslutsfattande politiker och tjänstemän besitter rätt kunskaper. JM bedriver därför samarbete med kommunerna, vilket underlättar och påskyndar framtagandet av detaljpanelösningar. Anneli Scheu berättar om kommuner som börjat med medborgarsamråd, där alla berörda parter i ett projekt får göra sin röst hörd, vilket bidrar till ett bra underlag för JM:s arbete om det styrs rätt.

5.1.3 Peab

Nedan visas en sammanfattning av intervju med Henrik Persson, utvecklingschef för småhus, Peab (2013-04-08)

Interna faktorer

Peab producerar i uteslutande gruppbyggda småhus, i jämförelse med mindre företag som bygger styckvis. Hela småhusproduktionen utgör 2 % av Peabs totala omsättning, vilket företaget är nöjt med, inga planer finns på att försöka minska eller utöka denna siffra. Den huvudsakliga produktionsmetoden för Peab idag är volym- och planelement med hög prefabriceringsgrad. Lösvirkeshus håller idag på att försvinna i jämförelse med dessa metoder. Den höga prefabriceringsgraden minskar valmöjligheterna, vilket kan uppfattas som mindre populärt hos kunderna. Ett företag som lyckas bra med sina volymelement är enligt Henrik Persson Älvsbyhus, vilka lyckas erbjuda fler valmöjligheter i form av färdiga husmodeller samtidigt som priset hålls nere – vilket är effektiv prefabricering som går hem hos kunderna.

Störst tillväxt och efterfrågan återfinns i yttre Stockholmsområdet, till exempel Sigtuna och Märsta. Västerås, Uppsala och Eskilstuna spås också bli framtida tillväxtmarknader med pendlingsmöjligheter in till huvudstaden. I Göteborg vill kommunen i dagsläget inte investera i småhusområden då detta inte anses hållbart. Detta leder till att kranskommunerna fylls med småhus och densiteten inne i stadskärnan blir högre. Henrik Persson ställer sig frågandes hur detta kan anses som hållbar utveckling. Öresunds/Malmöregionen förefaller vara en ”död” marknad just nu.

Externa faktorer

Henrik Persson menar att det idag är tufft på marknaden, och om fem år kommer marknaden vara ännu tuffare. 2013 har hittills varit det sämsta året för småhusproduktion sedan 50-talet, och jämfört med för fem år sedan byggs det idag hälften så många småhus. Trots detta anser han att det går att göra vinst på marknaden idag. De mindre företagen har det dock svårt, då de ofta saknar kapital som buffert. Att marknaden bromsat in tror han beror på olika faktorer; brist på bra tomtmark och detaljplaner i ”rätt” lägen, bankernas striktare lånekalkyler, en strukturell bostadsbrist samt miljökrav. Billigare mark- och huspriser, och effektivare produktion kan vara avgörande lösningar för framtiden.

Han delar upp marknaden i tre nischer: exklusiva produkter, lågprissegment och standardprodukter – där de två förstnämnda exklusiva produkter och lågprissegment omsätter mest, på grund av läge respektive prisklass. Standardprodukten har svårast att konkurrera på marknaden just nu.

Även om Henrik Persson anser att bolånetaket fyller en bra funktion, bidrar den också till att kontantinsatsen idag utgör ett hinder för många yngre. Dessa vänder sig därför till mindre attraktiva bostadsmarknader i yttre kommuner och andra pendlingsmöjligheter, vilket leder till en utglesning av städerna och stärker kranskommunerna. Denna utveckling drivs på av att det i dessa kommuner oftast är lättare att komma över detaljplaner med rätt förutsättningar, för exempelvis småhustillverkare, vilket kan stimulera tillväxt.

Henrik Persson tror på att dagens sociala trendutveckling bidrar till synen på bostaden som en lättskött och underhållsfri funktion. De unga och medelålders idag vill ha ett så smidigt boende som möjligt. Man vill uppleva frihet och rörlighet i form av flyttbarhet och obundenhet, och Henrik Persson tror att ett hyreskontrakt i framtiden kommer erbjuda sådana egenskaper för en dynamisk generation ständigt i rörelse. Han tror att man idag och i framtiden gör *mindre* långtidsinvesteringar i sitt boende, dvs. att man köper ett hus och bor kvar tills äldre dagar. En bostadsinvestering ger inte heller lika stor avkastning som för fem år sedan. De som närmar sig pension idag bor relativt billigt i sina nuvarande hem, och det är inte ekonomiskt motiverat att sälja på grund av hög reavinstkatt, osäkerhet och hög prisbild för en eventuell ny bostad. Detta skapar en inlåsningsseffekt, vilket innebär att andrahandsmarknaden för småhus blir dyrare och svårare att ta sig in på.

I framtiden kan läget försvåras ytterligare då nya EU-direktiv om nollenergihus träder i kraft, och beroende på hur kommunerna väljer att tolka dessa krav påverkas småhusproduktionen. För att uppnå kraven måste en del åtgärder vidtas, till exempel solceller, värmepumpar, energisnåla fönster, utökad isolering i väggar med mera. Detta kommer i slutändan medföra merkostnader för kunder, utan att ge tillfredsställande avkastning. För att vara en lönsam investering på detta måste också elpriset vara avsevärt högre än idag.

5.1.4 NCC Boende

Nedan följer en sammanfattning av intervju svar från Peter Jacobsen, projektchef på NCC Boende i Göteborg (2013-03-01)

Interna faktorer

På NCC Boende jobbar man mycket med egenproducerade småhus, färdiga mallar, och en kontinuerlig rationalisering av produkterna för att hålla kostnaderna nere. Man arbetar med småhuskoncept och försöker att anpassa detaljplanerna efter dessa. Dessutom försöker man att höja prefabriceringsgraden jämfört med för fem år sedan. NCC Boende har haft en tradition av att bygga mer småhus i just västra Sverige i jämförelse med andra regioner, vilket Peter Jacobsen tror kommer förändras till fördel för flerbostadshus i framtiden. NCC Boende strävar gärna efter att behålla olika typer av bostadsproduktion, däribland småhus – dock ej kataloghus. Man satsar på attraktiva områden, då läget är det som säljer bäst, följt av pris och produkt erbjudande. NCC Boende söker efter mark med rätt detaljplaner för småhus,

vilket kan vara svårare att hitta då många detaljplaner idag är utformade för bostadsrätter. Billigare markpriser skulle kunna öka tillverkningen av småhus, med tanke på konkurrensen.

Den främsta kundgruppen är de med stark och säker betalningsförmåga, och Peter Jacobsen anser att efterfrågan på marknaden inte har ändrats utan mer skjutits upp i takt med det ekonomiska läget. Risken för förluster finns alltid på marknaden, men med hjälp av långsiktiga och välplanerade riskanalyser kan dessa undvikas i stor mån. Om fem år tror han att marknaden kommer vara fluktuerande, utan tydliga tecken på trender och utveckling, vilket givetvis också är svårt att spå i. För att möta framtiden strävar NCC Boende efter att vara restriktiva med kapital och investeringar, för att vara säkra på avkastning.

Externa faktorer

Peter Jacobsen tror att marknaden idag befinner sig i något sorts diffust mellanläge, men inte i en värre kristid. Kataloghustillverkare har det idag svårt på marknaden, där en större konkursgrad kan ses. De stora företagen har naturligtvis mer resurser att klara av svåra tider på marknaden, varför han instämmer i att det i framtiden kommer finnas ett mindre antal, men stora aktörer på marknaden som också har möjlighet att köpa upp de små.

Den svenska lagstiftningen har i all välmening demokratiserat byggprocessen där alla får komma till tals, något som dock kan leda till långa handläggningstider och att personer med ”fel” befattningar ställs i beslutande roller som avgör om man får bygga eller ej. Den nya Plan- och bygglagen anser han inte lyckats med att förkorta handläggningstiderna för planprocessen, då man fortfarande kan överklaga besluten flera gånger, samt att det inte får några konsekvenser om kommunerna inte följer tidsplanen för handläggning. Han ger ett positivt exempel från den tyska bygglagstiftningen, där vissa regler avsevärt förkortar och förenklar byggprocessen. I framtiden beror utvecklingen på marknaden av kommunernas riktlinjer. Enbart detaljplanen i sig är inte avgörande.

Miljö- och energikrav, så kallade särkrav i detaljplanerna som varierar i olika regioner, kan vara extra tuffa – vilket leder till förlängda produktionstider och ökade kostnader. Är man insatt i detta i ett tidigt skede kan man däremot undvika problem. Genom att föra en dialog med kommunerna kan de göras medvetna om konsekvenserna av strikta särkrav och detaljplaner. NCC Boende har dock inte alltid möjlighet att påverka kommunerna som entreprenör. Peter Jacobsen förordar också gemensamma, nationella krav som anpassas till rimliga nivåer, för att underlätta byggprocessen runt om i landet. De normer som finns tycker han borde vara mer framtidssträvande och i takt med den framtida utvecklingen, istället för konservativa. Det är viktigt för NCC Boende att gå i takt med myndigheternas krav på miljö och energi. Uppfyllda miljö- och energikrav är också enligt Peter Jacobsen en marknadsföringsaspekt och en konkurrensfaktor av betydelse, vilket på senare år fått större betydelse bland kunderna. Däremot är det dyrt med tillverkning av energisnåla småhus, och liksom med prefabriceringsgrad gäller det att hitta en balans för att kunna gå med vinst.

5.2 Småhustillverkare

5.2.1 Älvsbyhus

Nedan följer en sammanfattning av telefonintervju med Frank Ljungstedt, försäljningschef Sverige (2013-04-16)

Interna faktorer

Älvsbyhus koncept är att erbjuda kunden en kombination av ett brett och prisöverlägset utbud, med en hög prefabriceringsgrad vilket håller kostnaderna nere. Frank Ljungstedt tror att tack vare det gedigna konceptet som sett likadant ut i nästan 40 år, där strategin är en ständig anpassning efter marknadens krympande andelar, har gett Älvsbyhus de förutsättningar företaget behöver för att fortsätta verka och göra vinst på marknaden. Han tror att företaget har goda förutsättningar att möta framtidens svängningar, då man idag redovisar bra vinstmarginaler. Idag har man också tillväxt både på den norska och finska marknaden. Detta trots att man sedan 2008 har minskat produktionen och idag jobbar på halvfart.

Frank Ljungstedt anser att det idag byggs betydligt mindre småhus än för fem år sedan, och att en ökning av betydelse i de närmaste fem åren inte är att vänta. Han rangordnar den svenska nuvarande marknaden på följande vis; Stockholm, Göteborg och Öresund, där den sistnämnda mer eller mindre har avstannat helt, men har potential vad gäller det begagnade utbudet.

Externa faktorer

Han tror att marknadsläget idag beror på tre yttre faktorer; bolånetaket, konjunkturen och kommunernas särkrav (detaljplaner och miljökrav). Han anser att det nuvarande bolånetaket är bra utformat och tycker det borde behållas, men att man kan se över amorteringskraven och utforma dessa så att belånade pengar successivt återbetalas. I dagsläget erbjuder Älvsbyhus sina kunder finansiell hjälp i ett unikt koncept som kallas "*förlängda betalningsvillkor*", vilket i princip innebär att man lånar belopp över bolånetaket i form av ett blacolån, där kunden då blir skyldig företaget pengarna istället.

I framtiden tror Frank Ljungstedt på ett ökat modulbyggande, då kostnaderna för lösvirkeshus blir allt för dyra. Han anser att det idag är relativt höga krav på energi- och miljö, men att detta inte kommer att påverka utformningen av framtida prefabricerade produkter nämnvärt.

5.2.2 Götenehus

Nedan följer en sammanfattning av skriftliga intervjusvar från Karl-Gunnar Ullberg, kalkylator Götenehus (2013-04-17)

Interna faktorer

Götenehus säljer idag låsta produkter främst till kunder med begränsad ekonomi. Det finns ett kundsegment med bättre tillgångar som då efterfrågar mer skräddarsydda

produkter, en trend han tror fortsätter även i framtiden. Götenehus erbjuder i dagsläget ingen finansiell hjälp eller andra ekonomiska samarbeten till kunder.

En eventuell expansion beror främst på marknadsläget, men brukar börja på Stockholmsmarknaden, följt av Göteborg och andra större städer. För att möta framtiden kommer Götenehus att jobba vidare på kundanpassade hus samt även en del låsta produkter. De har sedan 2012 köpt upp Skaraborgsbaserade företaget Vårsåsvillan som vänder sig till fritidshusmarknaden, vilken inte är så konjunkturkänslig.

Externa faktorer

Marknaden idag kommer förhoppningsvis att återhämta sig från de låga nivåerna den är på idag, men ingen större ljusning kan ses om inte marknaden stimuleras med till exempel lägre byggmoms eller minskade myndighetskrav. På det stora hela anser han att det idag är allt för dyrt att bygga hus. De faktorer han anser orsakat inbromsningen av tillväxt är: det ekonomiska läget, bolånetaket (krav på kontantinsats), samt byggkostnader, relaterade till kommuner. Genom att sänka energi- och miljökraven, förenkla bygglovsförfarandet och erbjuda ett större utbud av billig tomtmark skulle småhusbyggandet kunna öka. En stabil arbetsmarknad och långsiktigt låga räntor är också av betydelse för en ökad produktion.

I framtiden tror Karl-Gunnar på en fortsatt trend av prefabricering. Ökade energisparkrav är att vänta med kommande EU-direktiv, vilket han också tycker är olyckligt då det kommer driva upp redan höga byggkostnader och med tanke på att man redan idag producerar väldigt effektiva hus.

5.2.3 Myresjöhus

Nedan följer en sammanfattning av skriftliga intervjusvar från Olle Pettersson, distriktschef Myresjöhus Göteborg (2013-03-19)

Interna faktorer

Myresjöhus säljer idag både skräddarsydda hus och rena standardprodukter på totalentreprenad, vilket innebär att de måste stå för produktion och projektering. De strävar efter att hålla sig inom sina modulramar, och om kundens önskemål avviker allt för mycket, tackar de nej till förfrågan. Volymelement med hög prefabriceringsgrad utan ändringsmöjligheter kommer i framtiden vara den dominerande metoden för att hålla nere kostnader och produktionstider. Den tekniska utvecklingen har enligt Olle Pettersson nått sin topp, där husen inte kan bli avsevärt mer energisnåla än vad de är idag. Han anser till exempel att de så kallade nollenergihusen idag är dyra och olönsamma då kunderna inte hinner få tillbaka sina investeringar inom en rimlig tid.

Myresjöhus planerar satsningar på bostadsrätter främst i tillväxtorter, det vill säga i storstadsregionerna vilket också föranleder nyanställningar. Myresjöhus planerar kontinuerligt strategier för att möta och anpassa sig efter framtidens marknadsförutsättningar, dessa dokument är dock inte officiellt tillgängliga. I dagsläget samarbetar Myresjöhus med Nordea för att hjälpa till med kundernas finansiering.

Externa faktorer

Olle Pettersson säger att småhusindustrin idag lever i en tynande tillvaro, där många små företag har det extremt svårt. Det råder ett tuffare klimat med högre konkurrens och ökade krav från myndigheter. Han menar vidare att det idag finns ca 4-5 större företag som går med vinst på marknaden, medan andra mindre aktörer går med förlust. På sikt tror han att denna fördelning kommer att hålla i sig, med få stora aktörer och mindre som bygger ett mycket litet antal småhus per år.

Nya normer och bestämmelser driver upp priserna. Han ger ett exempel på krav på härdat glas i alla fönster med lägre bröstning än 50 cm, vilket han bedömer kosta upp till 20 000 kronor extra. Han nämner också hårdare handikappskrav som försvårar produktionen. Miljökraven har blivit betydligt fler, och i slutändan är det kunden som får betala högre kostnader för att uppfylla dessa.

Bolånetaket och reavinstbeskattning (skatt på vinstmarginalen vid försäljning av bostaden), tillsammans med den ekonomiska osäkerheten i omvärlden, håller nere kundernas köpvilja. Ett krav på 15 % kontantinsats på ett hus som kostar strax över 3 miljoner, ger ett behov på 450 000 kronor, vilket Olle Pettersson ställer sig frågande till hur man egentligen sparar ihop. Han skriver också att andra ”oseriösa” företag kan kringgå bolånetaket med olika metoder, där företaget till exempel skriver upp bostadens värde vid försäljning, och kunden får sedan mellanskillnaden av husföretaget att använda som kontantinsats till banken.

Myresjöhus upplever inte brist på tomtmark till rätt priser, däremot kan kommunernas krav i detaljplanen bidra till högre kostnader, det är dock inget som i huvudsak bidrar till att de tvingas avstå från att anpassa sig efter den. Olle Pettersson skriver att mildare och enhetliga rikstäckande regler på småhusmarknaden, samt former av lättare belåning och sänkta byggnadskrav skulle kunna öka lönsamhet och produktion.

5.2.4 Trivselhus

Nedan följer en sammanfattning av skriftliga intervjusvar från Erik T Larsson, VD Trivselhus (2013-04-08)

Interna faktorer

Trivselhus jobbar idag med ett premiumvarumärke som säljer på sin stora flexibilitet och kvalitet. Företaget har inga begränsningar vad gäller olika regioner eller andra länder. De jobbar starkt med varumärken och strategiarbete. Deras framtids- och expansionsplaner är dock hemliga. De erbjuder inga utpräglade kataloghus, men har i och med bolånetaket och en efterfrågan på mer prisvärda produkter startat ett mer standardiserat varumärke som helt och hållet utformas av kunden på internet, movehome.se, vilket de är först med i Sverige (se kapitel 3 för detaljer). Trivselhus erbjuder idag ekonomisk rådgivning och finansiell hjälp i samarbete med banker.

Lösvirkeshus spår han i framtiden helt kommer försvinna till förmån för prefabricerade element. Den tekniska utvecklingen gällande energi och design är viktig för företaget, då dessa krav kommer att öka allt mer mot nollenergihus.

Externa faktorer

Jämfört med för fem år sedan tycker Erik Larsson att det idag byggs extremt få småhus i Sverige, långt under behoven. Om fem år tror han på en fortsatt svag trend men han tror definitivt att det går att göra vinst på dagens småhusmarknad. De stora företagen ökar i volym och några kommer försvinna, men de små företagen lär inte bli större. Det kommer finnas flera aktörer på marknaden då det inte föreligger särskilda inträdeshinder på marknaden. De faktorer han tror har bromsat in tillväxten på marknaden idag är bolånetak, bankernas strikta lånekrav och kalkyler, ROT-avdrag, det ekonomiska läget, samt yngre generationers ändrade levnadsvanor jämfört mot äldre. Erik Larsson tror inte att miljökraven spelar någon större avgörande roll.

Han ger förslag på åtgärder så som att införa ett ROT-avdrag för nybyggnation (se även TRON-avdrag som omnämns i kapitel 2), samt ett eventuellt slopande av bolånetaket men hårdare amorteringskrav. Han anser att staten idag borde försöka påverka marknaden positivt, eftersom de "redan gjort det i negativ bemärkelse".

5.3 Banker och kreditgivare

Utöver entreprenörer och småhustillverkare, har även en handfull representanter från svenska banker och kreditgivare intervjuats kort, för att belysa en annan aspekt på marknadsläget. Dessa intervjuer ska betraktas som kompletterande information, jämfört med den huvudsakliga tonvikt som läggs på föregående avsnitt.

5.3.1 SBAB

Nedan följer Maria Landeborns, privatekonom SBAB, skriftliga intervju svar 2013-04-24

Det största hindret för de som vill in på bostadsmarknaden idag utgörs av bolånetaket, framför allt för förstagångsköpare i storstäderna, där priserna är höga och kontantinsatsen stor, enligt Maria Landeborn. För den som inte har ett sparkapital men en god betalningsförmåga, finns möjlighet att låna hela beloppet med hjälp av blacolån, men då är både räntan och amorteringstakten högre. Idag är räntorna relativt låga, vilket gör att fler har råd att låna allt större summor till ett husköp, något som kan bli ett problem i framtiden om räntorna stiger. Huspriserna kommer att fortsätta stiga, dock i betydligt lugnare takt än de gjort under 2000-talet, och hon tror inte att utvecklingen idag talar om en bostadsbubbla. Även om det idag diskuteras ytterligare regleringar av bolånemarknaden, tycker hon att det är svårt att se vilka som kommer bli verklighet. Möjligtvis lägre ränteavdrag och ett återinförande av fastighetsskatten, som avskaffades 2008.

Det finns både positiva och negativa aspekter med amorteringskraven. Med en kombination av ett bolånetak på 85 % och ett amorteringskrav ner till 75 % av marknadsvärdet, sänks risken gradvis vartefter lånet amorteras av. Flera undersökningar de senaste åren pekar också på att amorteringsviljan bland kunderna ökar. Hon tror inte på hårdare och lagstadgade krav, då dessa skulle kunna kringgåas relativt enkelt genom att man istället lånar via företag som inte är banker. Detta skulle också skapa problem för personer med svårare ekonomi, till exempel studenter, pensionärer och arbetslösa. Maria Landeborn finner ändå i grunden något positivt med alternativa finansiärer och kreditgivare som beviljar lån åt till exempel de med

betalningsanmärkningar som ändå har god betalningsförmåga. Det viktiga är dock att alltid göra en noggrann kreditprövning och att inte vilseleda kunder eller underlåta att följa lagar och regler – vilket utgör den största risken och så även en viktig aspekt att följa upp och bevaka från myndigheternas sida.

I dagsläget anser regeringen att det inte är tillräckligt många som amorterar, och vill få till en attitydförändring bland hushållen. Ett sätt skulle kunna vara att ställa krav på bankerna att ge sina kunder råd att amortera utan att tvinga dem till det. Finansinspektionen har fått i uppdrag av regeringen att göra en utredning om hur man ska ”värna en sund amorteringskultur” och förslagen ska presenteras senast den 15 oktober i år (2013).

Det viktigaste sättet att möjliggöra för fler att kunna skaffa en egen bostad är att se till att bostadsbyggandet ökar. För att så ska ske krävs flera åtgärder på många olika plan, allt från stat och kommun, till bygg- och fastighetsföretag, och även banker och andra finansiärer. Staten ska dock inte försöka påverka marknadspriserna, utan sätta upp lagar och regler som säkrar en fungerande prisbildning, så utbud och efterfrågan kan balanseras. Historiska exempel visar tydligt hur försök till att bestämma priserna misslyckas; ett sådant är hyresmarknaden där regleringar medfört att en svart marknad för köp och försäljning av hyreskontrakt i storstäderna vuxit fram.

5.3.2 SEB

Nedan följer David van Reis, SEB, skriftliga intervjusvar 2013-04-30

Det vanligaste problemet som SEB upplever bland framför allt förstagångskunderna är avsaknad av kontantinsats. Framtidens utveckling är det givetvis svår att förutspå, men inga större förändringar kan förväntas – så länge hushållens belåningsgrad ligger på en acceptabel nivå. David van Reis tror att det mest sannolikt kommer införas något slags amorteringskrav, men inte att bolånetaket kommer höjas från nuvarande gräns på 85 %. En sänkning av bolånetaket skulle vara mest sannolik, förutsatt att inga dramatiska förändringar sker i ekonomin. SEB ser positivt på införandet av amorteringskrav, och har som enda bank redan valt att införa det på alla nya lån – beroende på storlek av lån och tidsrymd. Vid extremt låg belåning eller under en tidsbegränsad period har SEB möjlighet att bevilja amorteringsfrihet. Det är förenat med risker för kreditförlust om man belånar utöver återbetalningsförmågan, och menar att man bara i undantagsfall kan bevilja lån där garanterad säkerhet i form av vinster från exempelvis kommande aktieutdelning eller försäljning av vara möjliggör att kunden kan amortera den del av lånet som inte ryms inom återbetalningsförmågan.

Han tror inte på en statlig inblandning i priserna på småhusmarknaden, däremot en bättre reglering och kontroll över hushållens skuldsituation.

5.3.3 Nordea

Nedan följer en sammanfattning av intervju med Ewa Hansson, regionkreditchef Nordea Göteborg. Intervju 2013-04-04

Nordea jobbar framför allt med rådgivning och prioriterade kunder. Deras kunder har ofta ett gott sparkapital, varför Ewa Hansson inte anser att det föreligger några större problem med kontantinsatsen. Hon menar att en grundläggande förutsättning för ett husköp är att ha pengar sparade. De yngre kunderna brukar oftast ha det svårare med kontantinsatsen, men detta brukar täckas upp med föräldrarnas hjälp. Ewa Hansson refererar till ett äldre system med bosparande där kunderna hade möjlighet att låna upp till tre gånger det sparade beloppet, vilket idag inte finns. Detta system underlättade för kunderna att få ihop till kontantinsatsen.

Ewa Hansson menar att det nuvarande bolånetaket fungerar mycket väl, och tror inte på någon förändring av det i framtiden. Återbetalningsförmågan och kreditkalkylen är mycket viktig, vilka görs med goda marginaler för extra säkerhet. Hon säger att vissa avvikelser från bolånetaket över 85 % förekommer, då kunden bedöms ha god betalningsförmåga. Den överskridande delen lånas som blacolån och måste då amorteras fortare.

Den ekonomiska rådgivningen påbörjas redan på husvisningen, för att så tidigt som möjligt informera potentiella köpare och därmed minska riskerna. Nordea satsar för närvarande på informationskampanjer för unga, för att således förbereda dem att börja tidigt med ett framtida bosparande, samt att göra dem medvetna om vikten av ett sådant. Detta bedöms underlätta för såväl bankerna som eventuella framtida kunder.

6 Diskussion

Det råder samstämmighet i åsikten att situationen på marknaden har försämrats, där produktionen av småhus minskat kraftigt jämfört med för fem år sedan. Vad gäller framtiden råder inte samma enighet bland de intervjuade; vissa hoppas på en kommande vändning då de anser att marknadsläget har varit dåligt tillräckligt länge, andra tror på en utveckling liknande dagens, och att någon betydande vändning inte är att vänta. Vinstmöjligheterna på marknaden varierar främst beroende på företagets storlek, deras tillgång på kapital samt hur väl de lyckats anpassa sin produkt, produktion och sitt kundsegment till det nuvarande marknadsläget. En trend verkar vara att prefabriceringsgraden i form av plan- och volymelement ökar allt mer, och att företagen strävar mot att standardisera sina produkter vilket leder till minskat spill och mindre behov av ändringar. Prefabriceringsgrad och låsta produkter kan dock inte dras hur långt som helst, då kostnaderna överstiger intäkterna efter en viss nivå. En allt för låst produkt har även mycket liten efterfrågan bland kunder. Lösvirkeshusen bedöms minska i framtiden då denna metod förknippas med längre produktionstid och höga kostnader. Småhusets mest efterfrågade egenskap idag utgörs av det geografiska läget, och utgörs i andra hand av graden av anpassningsförmåga till kundens önskemål - samtidigt som företaget naturligtvis lyckas upprätthålla en priseffektiv produktion.

Samtliga intervjuade uppger att Stockholm utgör den regionala marknad med mest potential idag, följt av Göteborg. Öresundsregionen anses som helt avstannad då det råder ett överskott på bostäder på grund av många danskars återvändande till hemlandet. Centrala lägen i alla dessa regioner har oftast detaljplaner mer eller mindre anpassade uteslutande för flerbostadshus då man vill satsa på förtätning. Kranskommuner och andra orter med pendlingsavstånd utgör idag således de mest attraktiva marknaderna för småhusproduktion, där detta också tillåts ur detaljplanehänseende. Ur ett hållbarhetsperspektiv kan man dock ställa sig frågan huruvida en stadsutglesning som resultat av en förtätning i centrala lägen samtidigt som kranskommunerna istället spretas ut i småhusområden, är en önskvärd framtida utveckling.

Småhusmarknadens utmaningar idag och inom de kommande fem åren återfinns även i yttre faktorer som:

- Det ekonomiska världsmarknadsläget, och medierapporteringen kring denna som skapar oro hos kunder och leder till mer restriktiva investeringar.
- Bolånetak och amorteringskrav: är mer strikta idag än för fem år sedan, vilket skapar svårigheter för kunder att frambringa kontantinsats för husköp. Här samarbetar några av företagen med kunderna ekonomiskt. Trots bolånetakets bromsande effekt på marknaden anser samtliga företag taket vara av godo, och de önskar avskaffa det – däremot borde det bättre anpassats för dagens marknadsförutsättningar, genom att till exempel informera potentiella kunder om vikten av ett långsiktigt bosparande. Ett eventuellt slopande av bolånetaket skulle medföra betydande ekonomiska konsekvenser för samhället, liknande de under finanskrisen 2008. Införandet av bolånetaket har både på gott och ont stabiliserat ekonomin genom att förhindra överdriven belåning, samtidigt som det har försvårat för yngre att ta sig in på bostadsmarknaden och skapat hinder för rörlighet på densamma.

- Brist på detaljplaner med rätt förutsättningar, det vill säga kommunernas *utformning* av detaljplaner, vilka leder till längre produktionstider och ökade byggkostnader. Den nya Plan- och bygglagen bedöms verkningslös då överklagandeprocessen fortfarande kan vara tidsödande, samt att konsekvenser för att ej hålla tidsplanen för handläggning saknas. Detaljplaneutformningen är nödvändig för att säkerställa en god stadsplanering och urban tillväxt baserad på kloka underlag, även om denna process idag begränsar mer än den bidrar med nytta.
- Förändrade livsstilar hos yngre generationer: en ökad efterfrågan på bostads- och hyresrätter relaterat till att de unga idag söker mer flexibilitet, enkelhet och ogillar bundna långtidsinvesteringar som ett köp av ett småhus ofta innebär. Småhusen konkurreras också allt mer ut av bostads- och hyresrätter på grund av bättre lönsamhet att bygga sådana boendeformer på eftertraktade lägen, och detaljplanernas utformning till förtätning.
- En framtida skärpning av energi- och miljökraven, som är att vänta från EU. Detta skulle driva upp produktionskostnader och priser på småhus ytterligare, och anses som olönsamma investeringar som kunderna i slutändan får stå för. Den tekniska utvecklingen med avseende på energifrågor bedöms vara begränsad, då de producerade husen idag uppnått väldigt nära ett maximum av energieffektivitet. Dessa krav är viktiga för en hållbar samhällsutveckling men bör anpassas och ses över för att inte bli allt för kostsamma och begränsa utvecklingen.

Av de tillfrågade svenska bankerna uppger representanter från alla tre att det är svårast för förstagångsköparna att frambringa kontantinsats. Bankerna är också positivt inställda till såväl det nuvarande bolånetaket, såväl som amorteringskrav. Det existerar de facto redan ett amorteringskrav idag, det är dock olika utformat beroende på respektive bank. Bolånetaket bedöms inte förändras märkvärt inom den kommande framtiden. Bankerna tror inte på hårdare lagstadgade krav utan mer på en bättre amorteringskultur och ett tidigt bosparande.

En teori som gav ett förhållandevis avvikande svar var Nordeas påstående om att kontantinsatsen *inte alls* utgjorde ett problem, vilket var något förvånande. Författarna tror att detta beror på tolkningen av frågan och vilket utfall man väljer att betrakta; kunder som kommit långt i ansökningsprocessen för bolån, har oftast kontantinsatsen säkrad, vilket inte behöver vara fallet för den breda allmänheten.

Sammantaget visar rapportens undersökningar tydligt att många av förutsättningarna på dagens och den framtida småhusmarknaden ligger utanför företagets kontroll, och mer hos myndigheter och kommuner. Den viktigaste slutsatsen som kan dras av studien är att små marginaler, ökande kostnader, samt striktare detaljplaner och ökade energi- och miljökrav från både myndigheter och kunder - gör *anpassning* och *samverkan* mellan marknadsaktörer och staten till de viktigaste ledorden på dagens, och framtidens småhusmarknad.

Metoddiskussion

Det har inte alltid varit förenat med det lättaste av åtaganden att få fram tillförlitliga data och material för studien. Detta inkluderar till exempel diagrammet (figur 1) över antal producerade småhus i Sverige, vilken inte finns i 2013 års uppdaterad version. Så gott som samtliga uppgifter lider av detta problem, då rapporten påbörjades i början av 2013. Intervjusvar har stundtals varit svåra att komma över, och kvaliteten på svaren varierar beroende på engagemang, intresse och nedlagd tid för varje respondent. De erhållna svaren har inte heller alltid kunnat kopplas till rapportens relevans, varför några av dessa gallrats bort vid redigering och sammanställning.

Ytterligare får nämnas att andra begränsningar i rapporten utgörs av exkluderandet av representanter för kommuner och andra aktörer ansvariga och delaktiga i byggprocessen från myndigheternas sida. De hittills erhållna resultaten pekar på ett missnöje från företagets sida, där många av de förekommande problemen och föreslagna åtgärderna ligger inom kommunernas ansvarsområden. Naturligtvis öppnar en sådan debatt helt nya dörrar och aspekter, vilka skulle bli alldeles för omfattande för att falla inom ramen för de 15 högskolepoäng och de nuvarande avgränsningar rapporten verkar inom. En av författarna föreslår intressant fortsättning och vidareutveckling av ämnet skulle kunna vara en framtida uppföljning av de valda företagets syn på marknaden – år 2018, att jämföra med dagens resultat.

7 Rekommendationer

Nedan följer författarnas sammanlagda bild av de viktigaste faktorerna av betydelse för att kunna skapa en hållbar småhusmarknad:

- Bolånetaket ses av många aktörer som något positivt för att skapa stabilitet på marknaden, men kan kringgåas relativt enkelt. Att se över och bättre anpassa detta tak kan vara nödvändigt. Anpassade amorteringskrav förordas av många aktörer.
- Att utveckla ROT-avdrag till att också gälla nybyggnation skulle kunna stimulera ett ökat småhusbyggande, läs TRON-avdrag. Man bör även se över byggmomsen i samband med nyproduktion.
- Stimulera privat bosparande (jämför det norska *boligsparing for ungdom*). Genom skattelättnader exempelvis, skulle det bli mer gynnsamt privatekonomiskt att lägga undan pengar till boende och kontantinsats.
- En välplanerad produktutformning kan användas upprepade gånger vilket leder till effektivitet i såväl produktion som kostnad. Man kan tänka sig ett koncept liknande BoKlok, men med utökade variationer och utformningsmöjligheter. Ett bra grundkoncept som med flera olika utformningar leder till ökade valmöjligheter hos kunder.
- En lönsam småhustillverkare äger hela produktionskedjan från trä till färdigt hus, och anpassar sig snabbt efter förändringar i marknadens förutsättningar och läge.
- Gemensamma nationella regler för detaljplan och bygglov skulle underlätta för marknaden. Idag finns en uppsjö av olika bestämmelser som varierar kommunerna emellan, vilket bidrar till långa byggprocesser. Snabbare och mer effektiv handläggning av framställande av detaljplaner behövs. Eventuella beslutsfattare i byggprocessen bör vara väl insatta och kompetenta för uppgiften.
- Den tyska *Baugesetzbuch*, (byggnadsbestämmelserna) tillåter i paragraf 34 (ungefär *tillåtelser av projekt i tätorter*) att då detaljplan inte finns för ett visst tätbebyggt område, behöver en sådan inte upprättas då byggnaden är tänkt att uppföras i samma omgivande stil, vilket förstås förkortar handläggningstiderna avsevärt. Paragrafen kom till efter Tysklands återförenande 1989, då ett stort bostadsbehov på östsidan krävdes, utan att riskera fastna i bygglovsprocesser. Denna paragraf och tillämpning skulle kunna lösa många problem, inte bara på småhusmarknaden, utan större delar av den svenska bostadsmarknaden. (Bundesministerium der Justiz, 2013).
- Detaljplaner samt miljö- och energikraven bör ses över och anpassas, dessa är ofta förenade med höga kostnader som ger dålig avkastning.

Referenser

Antonsson, J. Hansson, M. (2009). *Prefabricerade väggelement – metodanalys och tidsstudier*. Lund: Lunds tekniska högskola, Lunds universitet (avdelningen för konstruktionsteknik).

BKR, Statens bostadskreditnämnd, (2011). *Hushållens skuldsättning i spåren av finanskrisen – en internationell jämförelse*. [Elektronisk] Karlskrona: BKR.

Boverket (2012). *Bostadsmarknaden 2012-2013. Med slutsatser från bostadsmarknadsenkäten 2012*. Karlskrona: Boverket.

Bundesministerium der Justiz, 2013, § 34 Zulässigkeit von Vorhaben innerhalb der im Zusammenhang bebauten Ortsteile, http://www.gesetze-im-internet.de/bbaug/__34.html (2013-04-02).

Bygga kataloghus eller lösvirkeshus? (2013). <http://www.hus.se> (2013-02-13).

Compricer.se *Ränteöversikt för bolån* (2013). <http://www.compricer.se> (2013-02-13).

DNB (2013) *Boligsparing for ungdom (BSU)*. <http://www.dnb.no> (2013-02-19).

Graner, O. (2005) *Vad tar tid i detaljplaneprocessen i Stockholm?* Stockholm: Kungliga tekniska högskolan (Examensarbete inom institutionen för infrastruktur, enheten för fastighetsvetenskap).

Lidén, A. (2013). Kris för småhusindustrin. *Allehanda*, 26 januari. <http://www.allehanda.se> (2013-02-13).

Finansinspektionen (2010). *Bolånetak på 85 % från 1 oktober*. <http://www.fi.se> (2013-02-14).

Finocchiaro, et al. (2011). Hushållens skuldsättning, bostadspriserna och makroekonomin: en genomgång av litteraturen. *Penning- och valutapolitik*, 15 januari 2011. <http://www.riksbanken.se> (2013-02-14).

JM (2012). *Årsredovisning 2011*. Stockholm.

Mossberg, L. (2011) *Marknadsföringsboken*. Lund: Studentlitteratur.

Mäklarsamfundet (2012). *Mäklarinsikt: Sveriges största undersökning om bostadsmarknaden*. [Elektronisk] Stockholm: Mäklarsamfundet.

Nordlund, B. (2005). *Tomtköer och byggbara småhustomter i Sveriges kommuner*. [Elektronisk] Göteborg: Villägarna.

Passivhuscentrum Västra Götaland (2011). *Med sikte på småhus*. Alingsås.

Sallnäs, E-L. (2007). *Beteendevetenskaplig metod, intervju teknik och analys av intervjudata*. Stockholm.

Statistiska centralbyrån, SCB (2012). *Fastighetspriser och lagfarter*. <http://www.scb.se> (2013-02-13).

Statistiska centralbyrån, SCB (2012) *Nybyggnad av småhus*. <http://www.scb.se> (2013-02-13).

Statistiska centralbyrån, SCB (2013). Oförändrade småhuspriser senaste halvåret. *Småhusbarometern*, 11 januari. <http://www.scb.se> (2013-02-12).

SFS 1979:1152 *Fastighetstaxeringslagen*. Stockholm, Finansdepartementet.

Svenska Dagbladet.(2011) Lånetaket tar död på småhusbyggandet. *Svenska dagbladet*, 21 september.

Sveriges kommuner och landsting, SKL (2011). *Länsstyrelsens handläggningstider*. [elektronisk] Stockholm: SKL.

Sveriges Byggindustrier (2011) *Fakta om byggandet*. Stockholm: Sveriges Byggindustrier.

Trä- och möbelföretagen (2012) *TMF i siffror: Statistik om den svenska trä- och möbelindustrin*. Stockholm: TMF (nr 2, oktober 2012).

Åkesson, N. (2013). Ingves amorteringskrav skulle sänka Sverige. *Dagens industri*, 21 januari 2013. <http://www.di.se> (2013-02-14).

INTERVJUKÄLLOR

Fardelius, Bengt (affärschef, BoKlok) Intervju per telefon 2013-02-15.

Hansson, Ewa (regionkreditchef, Nordea) Intervju 2013-04-04.

Johansson, Martin och Ingelsten Christina (affärsutvecklare BoKlok, och marknadsanalytiker på Skanska Nya Hem). Intervju 2013-02-27.

Jacobssen, Peter (projektchef, NCC) Intervju 2013-03-01.

Landeborn, Maria (privatekonom, SBAB) Skriftliga intervjusvar 2013-04-24.

Larsson, Erik T (VD, Trivselhus) Skriftliga intervjusvar 2013-04-08.

Ljungstedt, Frank (försäljningschef Sverige, Älvsbyhus) Intervju per telefon 2013-04-16.

Persson, Henrik (utvecklingschef småhus, Peab) Intervju 2013-04-08.

Pettersson, Olle (distriktschef Myresjöhus) Intervjusvar i textform 2013-03-19.

Scheu, Anneli (avdelningschef, JM) Intervjusvar i textform 2013-02-14.

Ullberg, Karl-Gunnar (kalkylator, Götenehus) Intervjusvar i textform 2013-04-17.

van Reis, David (kundtjänstchef, SEB) Intervjusvar i textform 2013-04-30.

Bilagor

Examensarbete 2013 – *Den svenska småhusmarknaden*

Daniel Frostbjörk, Hadis Moghadam, Chalmers tekniska högskola

Intervjufrågor FÖRETAG:

1. Hur ser Du på den svenska småhusindustrin idag jämfört med för fem år sedan, och var är marknaden fem år i framtiden?
2. Tror Du att småhusmarknaden är en marknad att gå med vinst eller förlust på? Hur mycket kommer marknaden att krympa eller växa? Kommer de stora företagen bli större, och de mindre försvinna, eller tvärt om?
3. Tillväxten på småhusmarknaden har bromsat in idag. Vilka faktorer tror Du har orsakat detta? (Brist på tomtmark/höjda markpriser, ekonomisk osäkerhet, energi- och miljökrav, etc.?)
4. Det talas om en bostadsbrist i Sverige idag, men ändå byggs det inte. Vad beror detta på, och vad tror Du skulle behövas för att öka småhusbyggandet?
5. Hur ser Du på statlig påverkan på småhusmarknaden? (Amorteringskra, etc.) Kommer Ditt företag att erbjuda/erbjuder finansiell hjälp och rådgivning till kunder, i samarbete med banker?
6. Vilka typer av produkterbudanden säljer bäst idag? Kataloghus, låsta produkter eller skräddarsydda hus? I framtiden?
7. Vilka produktionsmetoder kan vara gällande om fem år? Lösvirkeshus eller planelement/volymelement (prefabricerat)? Hur ser den tekniska utvecklingen ut med avseende på energifrågor?
8. Får Ditt företag in beställningar och anbud på jobb som ni måste tacka nej till?
9. Vilka avgränsningar och expansionsplaner finns, i vilken regional marknad spås bäst tillväxt?
10. Har Ditt företag några strategier när det gäller småhustillverkningen? Hur planerar Ditt företag att möta småhusmarknadens förutsättningar idag och om fem år?

Examensarbete 2013 – *Den svenska småhusmarknaden*

Daniel Frostbjörk, Hadis Moghadam, Chalmers tekniska högskola.

Intervjufrågor BANK:

1. Vilka ekonomiska problem finns det för kunder idag när det kommer till bolån (avsaknad av kontantinsats, höjda amorteringskrav, höjda räntor)?
2. Hur kommer läget att se ut om fem år?
3. Anser Du att man borde höja eller sänka det nuvarande bolånetaket?
4. Hur ser ni på ett eventuellt amorteringskrav? Varför vill t.ex Regeringen *inte* ha hårdare amorteringskrav
5. På vilket sätt skulle husköpen kunna öka, samtidigt som återbetalningsförmågan säkras? (premierat bosparande, som i Norge och HSB, amorteringskrav, etc.)
6. Ska staten vara med och försöka påverka priserna på småhusmarknaden?
7. Vad ser Du för risker med att företag samarbetar med banker för att i slutändan kanske bevilja ett lån till kunder som egentligen inte har råd med det?