

# CHALMERS



Fastighetsutveckling inom hyresbostadsmarknaden  
Konceptet First Class  
*Affärsutveckling och entreprenörskap inom byggsektorn*

FILIP HANSSON & PETTER LJUNG

Institutionen för bygg- och miljöteknik  
*Avdelningen för Construction Management*

CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA  
Göteborg 2013  
Examensarbete 2013:82



EXAMENSARBETE 2013:82

# Fastighetsutveckling inom hyresbostadsmarknaden

Konceptet First Class

*Affärsutveckling och entreprenörskap inom byggsektorn*

FILIP HANSSON & PETTER LJUNG

Institutionen för bygg- och miljöteknik

*Avdelningen för Construction Management*

CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA

Göteborg

Fastighetsutveckling inom hyresbostadsmarknaden

*Konceptet First Class*

*Affärsutveckling och entreprenörskap inom byggsektorn*

FILIP HANSSON & PETTER LJUNG

© FILIP HANSSON & PETTER LJUNG

Examensarbete/ Institutionen för bygg- och miljöteknik,  
Chalmers tekniska högskola 2013:82

Institutionen för bygg och miljöteknik

Avdelningen för

Chalmers tekniska högskola

412 96 Göteborg

Telefon: 031-772 10 00

Institutionen för bygg- och miljöteknik Göteborg

Fastighetsutveckling inom hyresbostadsmarknaden

Konceptet First Class

Affärsutveckling och entreprenörskap inom byggsektorn

Filip Hansson & Petter Ljung

Institutionen för bygg- och miljöteknik

Avdelningen för Construction Management

Chalmers tekniska högskola

## SAMMANFATTNING

I Sverige baseras hyressättningen av en hyreslägenhet idag på lägenhetens bruksvärde. Bruksvärdet är i sin tur baserat på en lägenhets flera olika faktorer. Det kan vara lägenhetens storlek, dess planlösning, läge i fastigheten, isolering samt standard på badrum och kök. För att öka bruksvärdet gäller det att höja dessa faktorer, det är det First Class konceptet syftar till att göra.

Konceptet innebär att man ska uppgradera nuvarande bestånd till högsta standard och bruksvärde. År 2012 innebar det att 2500 lägenheter uppgraderades i Sverige. Konceptet innebär även att Akelius och Apartment Bostad har tagit fram vissa material- och produktstandarder för hur lägenheter ska se ut för att uppfylla First Class konceptets normer och som ska gälla över hela beståndet.

Kandidatarbetets syfte är att undersöka detta projekt för att sedan ge förslag på hur Akelius och Apartment Bostad kan vidareutveckla konceptet och hur det kan resultera i en högre hyressättning.

Uppsatsen är grundad på litteraturstudier samt intervjuer med sakkunniga inom berörda ämnen. Då de intervjuade varit verksamma inom olika delar av branschen har deras åsikter och kunskande varit viktigt för studiens fortskridande. En litteratur genomgång har gett den baskunskap som varit nödvändig för att förstå varför projektet är uppbyggt som det är. Under skrivandet av uppsatsen har kunskap inom hyreslagen setts som avgörande, hur den skall tolkas och följas för att ge resultat.

Property development in the residential rental market  
The concept First Class  
Diploma Thesis in the Bachelor Programme  
Business Development and Entrepreneurship for Construction and Property  
FILIP HANSSON & PETTER LJUNG  
Department of Civil and Environmental Engineering  
Construction Management  
Chalmers University of Technology

## ABSTRACT

In Sweden rents for apartments are based on the apartment's user value. The user value is a combination of several factors, such as the apartment's size, its layout, the location in the building and the overall standard. To increase the user value it is important to raise these factors and this is what the First Class concept aims to do.

The concept means that they should upgrade the current portfolio to the highest standards and user value. In 2012, it meant that 2,500 apartments were upgraded in Sweden. The concept also means that Akelius and Apartment Bostad has developed certain material and product standards for how the apartments will look like to meet the standards that applies across their entire portfolio.

This bachelor-thesis aims to investigate this project and then make suggestions for how Akelius and Apartment Bostad can further develop it and how higher rents can be achieved.

The thesis is based on literature studies and interviews with experts in the concerned subjects. The interviewees are active in different parts of the industry and therefor have their opinions and expertise been important for the essay progression of this study. A literal review has provided the basic knowledge that was necessary to understand why the project is designed as it is. During the writing of the thesis knowledge about the tenancy law has been seen as crucial, how it should be interpreted and followed to deliver results.

# Innehåll

SAMMANFATTNING	I
ABSTRACT	II
INNEHÅLL	III
FÖRORD	V
1 INLEDNING	1
1.1 Bakgrund	1
1.1.1 Akelius/Apartment Bostad	2
1.2 Syfte	2
1.3 Avgränsningar	2
1.4 Metod	3
1.4.1 Intervjuer	3
2 FASTIGHETSUTVECKLING	5
2.1 De sex stadierna	5
2.1.1 Initiering	5
2.1.2 Utvärdering	6
2.1.3 Införskaffning	6
2.1.4 Design	7
2.1.5 Genomförande	7
2.1.6 Förvaltning	8
2.2 Fastighetsvärdering	8
2.2.1 Värderingsteori	9
2.3 Utveckling av fastigheten	10
3 LAGRUM	12
3.1 Bruksvärdesprincipen	12
3.1.1 Påtaglighetskrav	12
3.1.2 Bruksvärdet	13
3.2 Ny hyresgäst, ny hyra	14
3.2.1 Förstagångshyra	14
3.3 Hyresvärdens förhandlingsskyldighet vid större ombyggnad	14
3.4 Besittningsskydd vid ombyggnad	15
4 FIRST CLASS	17
4.1 Konceptet	17
4.2 Mätbara och icke mätbara effekter	17

4.3	Uppgradering – en av tre delar	18
4.3.1	Generella riktlinjer vid uppgradering av lägenheter	19
4.4	Olika typ av renovering och uppgraderingar för att höja bruksvärdet	19
4.5	Disposition eller rumsindelning	21
4.6	Renovering och uppgradering av uthyrda lägenheter.	21
5	RESULTAT	23
5.1	Kostnader	23
5.1.1	Materialkostnader	24
5.1.2	StreamLine	26
5.1.3	Arbetskostnader	27
5.2	Föra projektet vidare	28
5.2.1	I fastigheten	28
5.2.2	Ytterligare tjänster	29
6	DISKUSSION	32
7	SLUTSATS	35
7.1	Rekommendationer	35
7.2	Egna reflektioner	36
8	REFERENSER	37



## Förord

Följande examensarbete omfattar 15 högskolepoäng och har skrivits som avslutande examination för utbildningen Affärsutveckling och entreprenörskap inom byggsektorn på Chalmers Tekniska Högskola. Arbetet har skett mellan januari och juni 2013. Syftet med arbetet är att visa på de fördjupade kunskaper vi förskaffat under utbildningens tre år och hur dessa kan praktiseras i ett verkligt scenario.

Vi vill härmed rikta ett stort tack till den hjälp och det samarbete vi under arbetets gång haft med vår handledare, Daniel Wallenås, på Apartment Bostad i Göteborg samt Yngve Karlsson på Development Partners som båda bistått med många kreativa tankar och perspektiv under de samtal och intervjuer vi haft. Vidare vill vi tacka vår examinator på Chalmers Tekniska Högskola, Sven Gunnarsson för insiktsfull granskning och feedback på arbetet.

Vi vill även tacka Per Lagerlöf för det möte vi hade i Malmö och intervjun vi höll och som var väldigt värdefull för resultatet av denna uppsats.

Hela Akelius och Apartment Bostad vill vi rikta ett extra tack till för att vi fick möjligheten att skriva denna uppsats hos er och att ni bistod med arbetsplats och trevligt bemötande.

Slutligen vill vi tacka våra opponenter, Robin Cukierman och Daniel Månsson som vi under arbetsgången mött för att utbyta idéer och värdefull information.

Filip Hansson och Petter Ljung

Göteborg Juni 2013



# 1 Inledning

*I följande kapitel redovisas examensarbetets bakgrund, syfte, metod, avgränsningar och dess disposition. I slutet av kapitlet ges en företagsbeskrivning för Apartment Bostad och Akelius*

---

## 1.1 Bakgrund

Att det råder bostadsbrist i Sverige är ett välkänt faktum, hur de i framtiden väljer att råda bot på det problemet är en fråga främst för politikerna. Under 1965-1975 löstes den dåvarande bostadsbristen genom det så kallade "miljonprogrammet", då en miljon bostäder producerades för att få bukt på den ökande bostadsbristen till följd av en kraftig urbanisering. På många håll står dessa bostäder idag i det närmaste och förfaller. Dessa fastigheter måste antingen renoveras eller rivras för att de ska vara drägliga att bo i eller ens uppnå en standard som hyresgästen kan kräva enligt lagen. Ett fall som har fått särskild uppmärksamhet i media är Stena Fastigheters uppgradering av Pennygången i Göteborg. Där har de valt att, som media kallar det, "lyxrenovera" och därefter "chockhöja" hyrorna. Hyresgästen har då valet att antingen bo kvar och betala den nya hyran, som fastslagits genom bruksvärdesprincipen, eller finna en ny bostad. I detta fall gäller inte besittningsskyddet som annars skyddar hyresgästen från att fräntas sin bostad då renovering inte inskränks av denna lag.

Ur ett företagsekonomiskt perspektiv är standardhöjning av lägenheter ett lönsamt grepp för fastighetsbolag då det många gånger ger en hyreshöjning på 30 procent av den tidigare hyran och innebär snabb avkastning på investerat kapital. Det påverkar dessutom fastighetens värde på ett för fastighetsbolagen tillfredställande vis och är alltså ett säkert sätt för bolagen att nå högre lönsamhet då riskerna, på grund av bostadsbristen är om inte helt frånvarande så minimala.

Akelius och Apartment Bostad arbetar även de med standardhöjningar dock skiljer sig utförandet. Akelius och Apartment Bostad tvingar inte på några hyresgäster ny högre standard utan utför standardhöjningar på förfrågan eller efter utflyttad hyresgäst. De har gett projektet namnet First Class och det innefattar alla deras knappt 34 000 lägenheter.

First Class konceptet är ett exempel på hur fastighetsutveckling kan se ut för att öka driftnetto och i slutändan fastighetens värde. Det går dessutom i linje med de sex steg som Cademan tar upp som är viktiga för att fastighetsutvecklingen skall vara gynnsam. Att utveckla sina fastigheter möjliggör maximalt utnyttjande av det företaget har för att skapa de bästa

förutsättningarna utifrån befintligt behov. I en marknad med växande behov av boende, hög konkurrens samt långa och dyra processer för nybyggnation kan fastighetsutveckling bli helt avgörande.

### **1.1.1 Akelius/Apartment Bostad**

Akelius Fastigheter AB grundades 1994 av Roger Akelius, i samma skede som Sverige just hade kommit ur den stora fastighetskrisen. Företaget växte i Helsingborg, Göteborg, och Trollhättan genom att återinvestera vinsten istället för att dela ut denna till aktieägarna. År 2001 förvärvade Akelius sina första kommersiella fastigheter för 3 miljarder SEK vilket följdes upp av ytterligare 700 miljoner kronor i investeringar. Efter att under 2003 förvärvat det börsnoterade bolaget Mandamus blev Akelius 2004 det största privatägda företaget i Sverige i verklig egendom med fokus på bostäder.

År 2006 blev Akelius internationellt genom fastighetsköp på den tyska fastighetsmarknaden. Detta genom att förvärva 402 lägenheter i Berlin. Två år senare hade Akelius totalt 7.500 lägenheter i 12 olika städer i Tyskland. Idag finns det över 12 000 lägenheter i Tyskland med ett marknadsvärde på drygt nio miljarder SEK.(Akelius, 2012)

Genom en strukturförändring 2009 bildades systerbolaget Apartment Bostad. Apartment Bostad äger idag ungefär 3600 lägenheter och förvaltar för Akelius ytterligare 2500 lägenheter i elva kommuner.(Akelius, 2012)

## **1.2 Syfte**

Uppsatsens syfte är att göra undersöka Akelius och Apartment Bostads gemensamma koncept First Class och hur det eventuellt kan utvecklas för att uppnå högre lönsamhet.

Syftet kan delas in i följande frågeställningar:

- Vad innebär fastighetsutveckling?
- Vilka konsekvenser har ett koncept som First Class?
- Vad är First Class och hur kan det vidareutvecklas?

## **1.3 Avgränsningar**

Trots att Akelius är ett multinationellt företag med First Class konceptet aktivt i flera länder kommer rapporten uteslutande granska den svenska hyresmarknaden. Detta främst på grund av skillnaderna i de olika ländernas lagstiftning samt att omfattningen av rapporten annars hade blivit allt för omfattande. Rapporten kommer att vara inriktad på bostadshyresmarknaden och skrivas ur fastighetsägarens perspektiv.

## 1.4 Metod

Studien undersöker Akelius och Apartment Bostads koncept First Class och hur detta kan vidareutvecklas. I det initiala skedet lades mycket tid på litteraturstudier i ämnet som sedan övergick till en intervjuprocess med personer inblandade i konceptet.

För att skapa en gällande uppfattning av konceptet har flera personer på Akelius och Apartment Bostad intervjuats. I intervjuerna har de fått ge sin uppfattning av konceptet, processerna kring, dess historik och deras personliga tankar kring en vidareutveckling. Inför intervjuerna har de intervjuade ifråga redan innan intervjun tagit del av våra funderingar och frågor vilket möjliggjort att de kunnat vara väl förberedda. Genom detta tillvägagångssätt har ett givande samtal samt väl eftertänkta svar möjliggjorts. Slutligen har även egna observationer utgjort en viktig beståndsdel då fakta insamlats.

Studiens resultat samt dess validitet bör dock analyseras individuellt för alla företag som har ett intresse av liknande koncept. Då fastighetsbranschen är i ständig förändring kan uppgifterna i denna studie vara inaktuella inom en snar framtid. Då fastighetsbranschen dessutom påverkas kraftigt av konjunktursvängningar är dessa alltid viktiga att ha i beaktning.

Inga hyresgäster har intervjuats gällande deras erfarenheter av konceptet då detta inte varit aktuellt för studiens syfte. Det kan däremot vara en rekommendation att göra en sådan undersökning för att ytterligare komplettera studien.

### 1.4.1 Intervjuer

Intervjuer var för oss ett naturligt steg i undersökningsprocessen då ett antal personer på Akelius och Apartment bostad besitter sådan kunskap om First Class konceptet och uppgraderingar som inte finns tillgänglig någon annanstans och deras kunnande och svar var i många fall avgörande för fortskridandet av uppsatsen. Vi ville under intervjuerna föra ett resonemang och nå en diskussion och förklaringar, varför vi valde att använda oss av en kvalitativ studie. Vi valde mellan att använda semistrukturerad och ostrukturerad intervjuteknik.

Vid semistrukturerad intervju är frågorna som ställs av öppen karaktär, alltså informanten har möjlighet att ge sin åsikt och har flera svarsmöjligheter. Denna teknik utgår från en på förhand utformad ram där ämnesområden och vilka resultat som önskas uppnås. Utifrån detta får samtalet avgöra i vilken

ordning frågorna ställs vilket skapar frihet för informanten att svara öppet och ge sin bild samtidigt som analys och tolkning blir lättare.(Kvale, 1997)

När intervjun är av ostrukturerad karaktär är frågorna som ställs till informanten på ett eller flera frågeområden, formuleringar och frågeföljden avgörs i viss utsträckning av intervjusituationen och informantens svar. Frågornas utformning är formulerade på ett sätt som möjliggör att de kan uppfattas på flera olika sätt. Denna teknik fungerar mer som en diskussion vilket öppnar för att informanten ges möjlighet att ge ett utförligt svar. De negativa aspekterna av denna typ av teknik är att det blir svårt för intervjuaren att jämföra svaret mot andra intervjuer och fakta, att det är risk för olika tolkning samt att det blir svårt att kontrollera att all relevant information kommit med. Vi har dock haft möjlighet att återkomma till informanten under hela arbetsprocessen varför detta inte varit ett problem.(Kvale, 1997)

Då vi strävat efter utförliga svar och sökt möjlighet att ställa följdfrågor och resonera med informanten och dessutom jämföra resultaten av olika intervjuer, fakta och funderingar valdes semistrukturerad intervjuteknik.

## 2 Fastighetsutveckling

David Cadman och Rosalyn Topping definierar i "*Property Development*" begreppet fastighetsutveckling som nybyggnation eller förändring av befintlig byggnad eller fastighet. Det kan röra sig om mark där fastighetsutvecklaren ser potential att genom förändring av markanvändningen göra vinst. Det kan även handla om att fastighetsutvecklaren får i uppgift att tillgodose ett befintligt behov, till exempel reovering av befintliga lägenheter för att sedan hyra ut till högre hyra, eller konvertera kommersiell yta till boende.

Fastighetsutveckling är en mångfacetterad process som inbegriper en mängd olika förlopp, från initiering och utvärdering till själva byggandet och senare uthyrning och förvaltning. Fastighetsutveckling och genomförandet av projekt medför generellt stora investeringar vilka ofta inte går att tillgodoräkna sig förrän fastigheten säljs eller efter många år av förvaltning. Ledtiden vid fastighetsutveckling är inte sällan lång vilket innebär risker för projektet genom att förutsättningarna allvarligt kan förändras under dess gång. Detta innebär att projektets resultat avgörs av prognoser och uppskattningar. (Cadman, 1995 Alm, 2009)

### 2.1 De sex stadierna

Ett fastighetsutvecklingsprojekt brukar delas in i sex olika stadier. Initiering, utvärdering, införskaffning, design, genomförande och förvaltning. (Cadman, 2008. Karlbro, 2007)

#### 2.1.1 Initiering

I initieringsstadiet undersöks idéer om hur fastigheten skall användas för att ge avkastning eller ett högre ekonomiskt värde. Fastigheten analyseras ur ett perspektiv på hur den på bästa sätt skall användas, ifall det går att öka vinsten genom reovering, nyproduktion eller ifall fastigheten skall fortsätta fungera på det sätt som den redan används. Om beslut tas om det sistnämnda så är detta det enda steget. (Karlbro, 2007)

Analysen ger förslag på vad som är mest effektivt och lönsamt för just den byggnaden. Det kan exempelvis vara vad som är mest lönsamt för den enskilda ägaren. Beslutet kan röra sig om dess förvaltning och reoveringar, eventuell försäljning eller om rivning är aktuellt. Här kan stora skillnader göras beroende på vem det är som äger fastigheten, av den anledningen är en analys alltid unik för just den specifika byggnaden. Skillnaderna beror ofta på hur fastighetsägarens organisation ser ut, dess kapital och hur utvecklad företagets olika delar är. En annan viktig del som spelar in är hur kommunens plan för området ser ut och deras anvisningar hur det bör brukas. (Karlbro, 2007. Fernström, 1998)

### **2.1.2 Utvärdering**

Under utvärderingsstadiet finns fortfarande stora möjligheter att påverka projektets utgång då inget ännu är bestämt. Här sker en ekonomisk värdering samt en marknadsanalys över fastigheten vilka sedan kommer att ligga till grund för flera val i den fortsatta processen. (Cadman, 2008)

Fastighetens kommande riskbedömning och dess vinstberäkning görs under den ekonomiska värderingen. Med den och ungefärliga uppgifter om projektets kostnad samt förhållandet på fastighetsmarknaden skapas grunden för projektets potentiella utgång. Under marknadsanalysen görs en undersökning av området kring fastigheten och vad framtidsplanerna är för detta. (Karlbro, 2007)

### **2.1.3 Införskaffning**

När beslut tagits om projektets framtida riktning är nästa steg att införskaffa det som krävs för projektet. Det kan vara mark, närliggande fastigheter samt andra faciliteter eller material och produkter som är nödvändiga för projektets framtid. För att göra detta möjligt krävs en del förberedelser, bland annat måste det redas ut vem som äger vad, finns där eventuella detaljplaner och vad är ägarna villiga att sälja för. Införskaffandet av detta, till rätt pris, är en av de viktigaste delarna och den som avgör ifall projektet går att utföra eller inte. (Cadman, 2008, Fernström, 1998)

Innan renoveringen eller byggnationen påbörjats fastställs en projekteringsplan för att förtydliga såväl den arkitektoniska- som den tekniska delen av projektet. Ibland fastställs även en "förprojekteringsplan" i ett tidigare skede som sedan används som grund för den senare projekteringsplanen. (Cadman, 2008)

Vidare bör undersökningar göras för att redovisa markens eller fastighetens förutsättningar för det planerade projektet. Detta bör göras för att visa på ett ännu tydligare sätt vilka förarbeten som är tvungna att genomföras innan renovering eller byggnation påbörjas. Vanliga undersökningar här är till exempel geotekniska undersökningar och beräkningar som då visar om marken eller fastigheten klarar av det tilltänkta projektet. Om åtgärder krävs är det viktigt att även dessa räknas in i projektets kostnadsberäkningar för att säkerställa framtida lönsamhet. (Cadman, 2008. Karlbro, 2007)

Den som beställt projektet kan vara någon som redan äger fastigheten som påverkas av projektet men det är fortfarande viktigt att genomföra dessa undersökningar. (Fernström, 1998)



### **2.1.4 Design**

Projektets design brukar vara beroende av om det sedan tidigare redan finns en köpare eller hyresgäst eller om det görs i ett förebyggande syfte. Om det redan finns en användare kan projektet anpassas för att göras mer personligt efter dennes val. Det är dock viktigt att om det enbart är någon som skall hyra faciliteten så bör inte för extrema anpassningar tillåtas då dessa kan avskräcka framtida hyresgäster. Är det fortfarande oklart vem som skall bruka fastigheten efter färdigställande kan det vara av intresse att utforma projektet som sådant att det passar för så stor kundkrets som är möjligt för att inte begränsa efterfrågan. (Karlbro, 2007)

I början av projektets utformning ges formgivningen oftast liten betydelse. Det skall dock finnas tillräckligt underlag för att ge en rättvis kostnadsberäkning för att finansiering ska kunna fastställas. Varför det går till såhär är för att hålla ned kostaderna i projektets inledning. När sedan en användare till slutprodukten finns eller en målgrupp avgjorts läggs större fokus här som sedan används till en mer exakt kostnadsberäkning. Dock kan designen komma att ändras. Om projektet visar sig under arbetets gång bli för dyrt genomförs ofta förändringar för att reducera kostnaderna så att budgeten inte överskrids. (Cadman, 2008 Karlbro, 2007)

Om ut- eller tillbyggnad är nödvändig krävs det en tillåtelse från kommunens byggnadsnämnd i form av ett bygglov. Bygglovet är en nödvändighet för att byggnation av projektet skall påbörjas och det är därför en fördel att redan i ett tidigt skede rådfråga med de ansvariga för detta om hur utformningen skall gå till för att designen skall bli godkänd. Om det enbart är åtgärder i en befintlig fastighet är det väldigt sällan som ett bygglov krävs utan enbart om fastigheten skulle vara kulturmärkt eller inneha någon annan byggnadsmässig märkning. (Cadman, 2008. Riksantikvariatsämbetet, 2013)

### **2.1.5 Genomförande**

När alla avtal är tecknade, material och andra nödvändigheter för projektet som mark eller fastigheter är inskaffade inleds genomförandestadiet. Innan detta stadie inleds är det dock viktigt att projektet genomgått de tidigare stadierna så att projektet inte saknar täckning vilket kan äventyra företagets ekonomi. Pris och tidsplan har nu bestämts vilket leder till att möjligheterna för förändring, som i de tidigare stadierna fortfarande varit möjligt, inte längre är möjlig vilket indikerar vikten av de tidigare stadierna. (Karlbro, 2007)

Då målet med projektet är att det skall genomföras i tid och inom de ramar budgeten tillåter samt innebära en vinst för företaget är det viktigt att under

genomförandeprocessen ständigt övervaka marknaden så att projektet fortfarande är efterfrågat. (Fernström, 1998)

### **2.1.6 Förvaltning**

När projektet är färdigställt inleds det som kallas förvaltningsfasen. Hur skall det förvaltas? Skall det hyras ut, säljas eller förvaltas av företag själva. Det här är en av de viktigaste punkterna under hela projektet. Alla tidigare stadier med planering och byggnation samt hela idén till projektet är bara grunden, det viktiga är sedan hur det fungerar praktiskt. Det är här inkomsterna skall komma eller besparingarna göras. (Cadman, 2008)

Fastighetsutvecklingen slutar inte vid detta stadie. Genom en fortsatt dialog med de som använder fastigheten finns mycket att lära om fastighetens för- och nackdelar för att i fortsatta projekt undvika misstag samt förbättra för framtida ägare och hyresgäster. Om fastigheten förvaltas av företaget eller blir uthyrd är det viktigt med en dialog för att underlätta ur förvaltningssynpunkten då det är svårt att förutse hur denna del fungerar. (Fernström, 1998)

## **2.2 Fastighetsvärdering**

Fastighetsutveckling uppstår då det finns en potentiell vinst i att förändra mark- eller fastighetsanvändningen. Möjligheten att realisera en vinst är beroende av hur marknadsförhållanden och den rådande efterfrågan är efter en viss typ av boende, lokal eller andra faktorer som yta och läge. För att värdering och marknadsanalys av en viss tillgång eller produkt ska vara möjlig krävs det stor kännedom kring vilka faktorer som inverkar och påverkar tillgångens värde. (Fernström, 1998)

Det finns olika definitioner på vad värde bör vara. En definition hävdar att värde sägs uppkomma då det tillgodoser ett behov. Förvärvaren får, då varan finns i begränsad mängd vara redo att utföra någon typ av motprestation, då uppstår ett värde mellan motprestation och produkt. Då en fastighet utgör själva varan är värdet inget som kan kvantifieras till exakta belopp utan endast något som kan bedömas efter hur stort behovet är och av människors preferenser. Värde teorins syfte är att bringa klarhet i hur och varför värden uppstår och grundar sig i delar av teorier om varför begrepp som utbud och efterfrågan används. Då en fastighet betraktas som en tillgång för ägaren har denne förhoppningen att fastigheten ska skapa nytta vid användning. Lantmäteriverket beskriver detta som en funktion som utgör en rad faktorer som påverkar värdet i varierande grad. Vidare krävs det en rad ytterligare rekvisit för att möjligheten att värde ska kunna uppstå. Dessa följer nedan. (Lantmäteriverket, 2010)

- Vid användning av fastigheten tillfredställs ett *behov*.
- Då fastigheten ägs eller förvaltas uppstår en *nytta*.
- Fastigheten *disponeras* enbart av den eller dem som äger eller brukar fastigheten.
- Möjlighet att *överlåta* fastigheten finns.
- Fastigheten, eller fastighetstypen, finns *i begränsad mängd*.

En bostadsfastighet tillgodoser ett grundläggande behov då den ger tak över huvudet. Som teorin om utbud och efterfrågan föreskriver så behöver den givna fastigheten finnas i ett begränsat utbud för att värde ska uppstå. Priset på fastigheten uppkommer då parter med olika intressen och nyttofunktioner agerar på fastighetsmarknaden. Den intressent med högst nyttofunktion blir den som anskaffar fastigheten. (Lantmäteriverket, 2010. Cadman, 2008)

### 2.2.1 Värderingsteori

Värde är ett komplext begrepp och går inte att definiera som ett absolut begrepp. Värdering av fastigheter är avgörande för framför allt två olika situationer, innehav och överlåtelse. I sådant fall fastigheten ska överlåtas till annan ägare blir värderingen avgörande då det rör den summa pengar som motprestation utgår vid byte av ägare. I innehavssituationen handlar det om de monetära vinster genom nettointäkter som fastigheten genererar som är avgörande. Till dessa situationer kan två värdebegrepp kopplas, marknads- och avkastningsvärde. I fall fastigheten överlåts används marknadsvärde, det värde fastigheten förväntas ha vid en försäljning. Detta är en definition som ständigt förändras över tiden och varierar beroende på vem som tillfrågas. (Lantmäteriverket, 2010)

Det är dock viktigt att påpeka att pris och marknadsvärde inte är synonymt. (Karlsbro, 2007) Marknadsvärdet indikerar bara det mest sannolika förväntade värdet vid en eventuell överlåtelse medan priset är ett exakt värde, ett faktum och kan bara avgöras då överlåtelse skett och de förutsättningar som då rådde. (Lantmäteriverket, 2010)

Marknadsvärdet avgörs av värderingar från olika aktörer på marknaden, vissa baserar dessa enbart på ekonomiska data, exempelvis internräntor, kassaflöden och andra på påverkas av estetiska och funktionsfaktorer. (Cadman, 2008)

Avkastningsvärdet kan på liknande sätt kopplas till innehavssituationen vilket gör framtida avkastning intressant. Detta värde avgörs av innehavarens förutsättningar och sägs därför vara individuellt. Definitionen för avkastningsvärde är "*Nuvärdet av förväntade framtida nettoöverskott*".

Nettoöverskott erhålls genom subtraktion av kostnader för underhåll och drift från intäkterna. (Lantmäteriverket, 2008)

## 2.3 Utveckling av fastigheten

Vid Fastighetsutveckling är målet alltid att maximera värdet av fastigheten. Detta gör det intressant att veta hur marknadsvärdet och avkastningsvärdet kan höjas. Marknadsvärde och avkastningsvärde har tidigare antagits vara ett ekonomisk värde vilket räknas fram och uttrycks monetärt. (Fernström, 1998) Marknadsvärdet påverkas även indirekt av exempelvis estetiska faktorer som utseende och stil. Dessa faktorer utgör ett marginellt värde och har en indirekt påverkan på marknadsvärdet och beror på marknadens subjektiva eller emotionella bedömning och efterfrågan efter dessa faktorer. Det mest väsentliga för all typ av verksamhet är att skapa värde som överstiger kostnaden för produktion av värdet. Att maximera skillnaden mellan nytta och pris för att nå sina mål. En fastighet kan betraktas som en konsumentvara vilket innebär att kvalitén eller kundnyttan denna tillför kunden helt ligger i dennes bedömning, vilket gör dessa faktorer svåra att mäta. (Fernström, 1998)

Fastighetsutveckling kan jämföras med hur produktutveckling går till. Genom att utveckla fastighetens utformning eller användning möter den marknadens varierande efterfrågan och krav. Genom att öka fastighetens kvalitet och användarupplevelse adderas ett marginellt marknadsvärde, detta görs genom att utveckla designen, utseendet och utformning. (Cademan, 2008)

Vissa åtgärder eller faktorer är svåra att definiera värdet på även om de tillför värde för produkten eller fastigheten. Till exempel påverkas inte marknadsvärdet nämnvärt av att ett nytt ventilationssystem installeras. Dock påverkar ventilationen inomhusklimatet vilket skapar en bättre miljö att vistas i, vilket i sin tur kan leda till högre produktivitet och/eller nöjdare hyresgäster vilket i längden kan leda till högre värde. Detta illustrerar den följdkedja som den nya ventilationen skapar, och att det finns direkta och indirekta påföljder av en sådan inverkan. Den direkta påföljden är det förbättrade inomhusklimatet vilket i förlängningen leder till indirekta påföljder som bekvämlighet och att produktiviteten stiger. (Fernström, 1998)

Det talas ofta i projektutvecklingsssammanhang om att sträva efter att uppnå maximalt värde, detta uppstår när önskad kvalitet kan nås till en lägre kostnad eller då högsta kvalitet kan åstadkommas till bestämt pris eller då båda alternativen genom kombination skapar en optimal lösning. Med marknadsvärdet som grund kan fastighetsutvecklaren, genom olika marknadsstrategier förhålla sig till konsumenten eller hyresgästen och möta dessas efterfrågan. Fastighetsägaren kan genom att reducera kostnaderna

skapa en produkt som gör det möjligt att skaffa sig en prismässig fördel gentemot resten av marknaden men som samtidigt fyller en särskild funktion. Denna strategi innebär exempelvis för fastighetsutvecklaren att hyresgästens önskemål och behov blir centralt i produktens utformning. (Cademan, 2008. Fernström, 1998)

## 3 Lagrum

Följande kapitel redogör för de lagrum som ligger till grund för dagens hyressättning och varför fastighetsutveckling är en nödvändighet för att nå en högre hyressättning.

### 3.1 Bruksvärdesprincipen

Bruksvärdets huvudsakliga syfte är att genom att tillämpa ett värde på en lägenhets olika delar vara ett alternativ till marknadshyror då det till viss del är liknande men samtidigt som där finns skydd mot oskäligen hyror. Hyran skall visa och vara baserad på lägenhetens värde och standard och inte påverkas av andra faktorer såsom bostadsbrister. Bruksvärdessystemet har som grundpunkt att hyressättningen mellan hyresvärd och hyresgäst i teorin är fri men genom en gräns för hyresnivån finns där i praktiken en spärr, vilket skiljer den mot marknadsmässiga hyror. (SOU, 2004, Grahn 2005)

Bruksvärdesprincipens grundkoncept är likadant som den marknadsmässiga principen där hyressättning på sikt skall avgöras av utbud och efterfrågan. Största skillnaden mellan de båda är då den högre gräns som finns för hyran som ser till att hyrorna inte har möjlighet till höga och drastiska hyresförändringar ifall ett område skulle bli mer populärt. Bruksvärdeshyran hålls därmed lägre i de attraktivare områdena än den marknadsmässiga hyran, men brukar oftast innebära att den även ligger högre än den marknadsmässiga på mindre attraktivare områden. (Lind & Lundström, 2007, Alm 2009).

Bruksvärdessystemet kom att börja användas 1969 då det ersatte det tidigare hyresregleringssystemet från 1942. Hyresregleringssystemets syfte var att hyrorna redan var förutbestämda av en hyresnämnd. (Grahn, 2005) Systemet hade som roll att tillämpa en mer stabiliserande hyresmarknad och förhindra alltför höga samt snabba hyreshöjningar, vilket den fortfarande gör. (Lind & Lundström, 2007)

#### 3.1.1 Påtaglighetskrav

Tidigt efter införandet av bruksvärdesprincipen ansågs inte hyreshöjningarna gå till på ett korrekt sätt, höjningarna var avsevärt högre än tidigare beräknat. 1974 ersattes den tidigare väsentlighetsrekvisiten av påtaglighetskraven. Anledningen var de höga hyreshöjningar som hade börjat tillämpas, hyressättningar på 10 procent högre än bruksvärdet var inte ovanligt. Till en början fungerade det som en tillfällig lösning men under tidigt 1980-tal gjordes en utvärdering av den dåvarande regeringen som fastslog att påtaglighetsrekvisitet var det mest effektiva. (Grahn, 2005, Stom 2009)

I JB 12 kapitel 55 § uttrycks det att en hyra inte får vara påtagligt högre än en annan vilket lämnar en öppning för tolkningen att det finns utrymme för skillnader mellan den aktuella lägenheten och jämförelselägenheten. I praktiken är detta när hyran överstiger jämförelselägenhetens med mer än cirka 3-5 %. I RBD 28:78 sågs fyra procent som godtagbart men sex procent ansågs vara för högt. (Hyresavtal, 2012. SOU, 2004)

### **3.1.2 Bruksvärdet**

När ett bruksvärde för en lägenhet skall fastställas så är det inte lägenhetens egentliga värde som är avgörande utan flera andra faktorer. Vid bestämmande av värdet så jämförs som tidigare nämnt lägenheten i relation med en jämförelselägenhet för att bestämma dess värde. För att denna jämförelse mellan lägenheterna skall vara giltiga finns där hårda krav på hur dessa skall påminna om varandra, inga större avvikelser får uppkomma mellan de båda lägenheterna. Vissa aspekter väger in tyngre än andra i dessa, exempelvis så måste rumsantalet vara detsamma och storleken får inte avvika mer än cirka fem procent. Det läggs även stor vikt vid att lägenheterna är belägna på samma ort. (Stom, 2009. Grahn, 2005)

Bruksvärdet hos en lägenhet bestäms genom att flera olika värdepunkter beaktas och sätts in i en helhet. Faktorer som dessa är exempelvis lägenhetens storlek, dess planlösning, läge i fastigheten, isolering samt standard på badrum och kök. Andra faktorer som påverkar är tillgång till förvaring, standard på tvättstuga och allmänna utrymmen som trapphus och korridorer, tillgång till hiss samt möjlighet till parkeringsplats och garage. Även faktorer som fastighetens läge, närhet till kommunikationer och allmänna platser påverkar bruksvärdet då detta skapar en högre boendestandard. (Stom, 2009. Lind & Lundström, 2007)

Vid bruksvärdebestämning skall alla personliga och individuella värderingar och behov betraktas på ett objektivt sätt. Då hushållens olika behov påverkar deras värdebedömningar går det inte att bestämma ett bruksvärde genom detta utan istället bestäms det genom ett genomsnittligt hushålls behov, även kallat en fiktiv hyresgäst. Närhet till stadsliv eller skolor är olika från individ till individ och hushåll till hushåll. (Stom, 2009. Lind & Lundström, 2007)

Andra faktorer som inte tas i beaktning är fastighetens byggnadsår och dess kostnader. De olika kostnaderna är drift- och underhåll-, produktions- samt förvaltningskostnader. Detta då dessa kostnader saknar något värde i hur lägenhetens egenskaper och betydelse gentemot hyresgästens användning av lägenheten. I praktiken påverkar byggnadsåret då planlösning, modernitetsgrad och isolering skiljer sig brett från fastigheter färdigställda

under olika tidsperioder. Därmed jämförs i princip enbart lägenheter färdigställda under i samma tidsperiod. (SOU, 2004. Alm, 2009)

## **3.2 Ny hyresgäst, ny hyra**

HFL 5§ första stycket, första punkten reviderades år 1984 med avseende på förhandlingsskyldighet beträffande "höjning av hyra" till "höjning av hyra för en lägenhet". Före 1984 hade hyresvärlden kunnat höja en genom förhandlingsöverenskommelse fastlagd hyra utan att genomföra nya förhandlingar vid uthyrning till ny hyresgäst. I och med 1984 års omarbetning av lagparagrafen innebär lydelsen att en träffad förhandlingsöverenskommelse om hyran förblir densamma. Den överenskomna hyran förblir därmed gällande även när en hyresgäst flyttat och hyresvärlden tecknar ett nytt avtal med en ny hyresgäst. (Grahm 2005. SOU, 2004)

### **3.2.1 Förstagångshyra**

Som huvudregel framgår enligt förarbetena till HFL 5 § att förhandlingsskyldigheten inte omfattas då avtal ingås för första gången med hyresgäster. Som nämns ovan omformulerades den föreliggande paragrafen att regelverket kring förstagångshyra inte skulle vara tillämplig varje gång en lägenhet bytte hyresgäst utan enbart när det rörde sig om förstagångsinflyttning till en lägenhet. (Hyresavtal, 2012)

Då förhandlingsskyldigheten som huvudregel inte omfattar förstagångshyror innebär det i praktiken att den överenskomna hyran mellan hyresgäst och hyresvärld blir den hyra som utgår för lägenheten. Med vetskapen om detta finns det anledning att tro att lägenheter belägna i mycket attraktiva lägen kan beläggas med en hyra långt över den marknadsmässiga. Dock säger lagen att hyresgästen har rätt att begära hyran för lägenheten ska bruksvärdes prövas varvid denna prövning kan innebära att hyran anses oskäligt hög i relation till jämbördiga lägenheter. Rättigheten att låta bruksvärdespröva sin förstagångshyra hos hyresnämnden kan träda i kraft tidigast då sex månader passerat sedan hyresavtalet ingåtts. I praktiken innebär detta att om hyresnämnden finner att förstagångshyran skall regleras så är den ändå giltig till dess att sex månader passerat från den dag avtalet tecknades. (SOU, 2004)

## **3.3 Hyresvärdens förhandlingsskyldighet vid större ombyggnad**

Om en total ombyggnad sker på en bostadsfastighet ska de nya hyrorna regleras på samma sätt som vid fastställandet av förstagångshyror, samma sak sker även i de fall fastigheten omfattas av en förhandlingsordning sedan



tidigare. Detta beskrivs i rättsfallet RBD 12:94 vilket prövade just detta och där domstolen kom fram till att någon primär förhandlingsskyldighet inte förelåg. Målet beskriver hur förändringar hade skett i majoriteten av fastighetens yta samt att en ny lägenhet hade tillkommit. Från början fanns åtta lägenheter som efter ombyggnationen utökats till nio, varav sex stycken var föremål för domstolens prövning. Två av lägenheterna hade endast fått en marginell ökning av bostadsyta om en kvadratmeter, två lägenheter hade fått 58 procent större bostadsyta och en 21 procent större bostadsyta. De hade även skapat en ny tvättstuga och samtliga allmänna utrymmen hade utökats. Domstolen fastlade att rekvisiten för att ombyggnationen kunde betecknas som likvärdig en nyproduktion var uppfyllda i avseende förhandlingsskyldighet enligt HFL. Det framstår som tydligt att när ombyggnaden blir i storleksordningen som i ovan nämnt rättsfall så föreligger ej någon primär förhandlingsskyldighet. Vidare kommenterade domstolen ärendet att även om lägenheterna går att betrakta som förstagångsupplåtelser ur HFLs perspektiv så förblir den gällande förhandlingsordningen. (SOU, 2004, Grahn, 2005)

För hyresvärlden kan det vara lockande att använda nybyggda lägenheter som jämförelseobjekt vid bedömning av bruksvärdet och på så vis kunna ta en högre hyra då dessa lägenheter kan hålla en högre standard än vad gamla lägenheter har. Rättsfallet RBD 8:91 behandlar just en sådan situation. I ett hyreshus har en omfattande renovering skett då det bytts bland annat ledningar för vatten, el och avlopp inklusive ny sanitetsutrustning samt all köksinredning. De hade även renoverat alla husets utvändiga ytor. Två motstridigheter uppstod i detta fall där hyresvärlden ville att den yrkade hyran var jämförbar med den hos nyproducerade lägenheter samtidigt som hyresgästen menade att jämförelse borde ske med andra renoverade hyreshus. I det senare fallet var hyrorna lägre än hyrorna i de nybyggda husen. I detta mål kom domstolen fram till att i de lägenheter där så var möjligt gjordes en direkt jämförelse mellan de yrkade hyrorna och de nyproducerade lägenheterna. I detta sammanhang förordar lagen att fastighetens byggnadsår saknar betydelse i bedömningen av hyressättning. (Grahn, 2005)

### **3.4 Besittningsskydd vid ombyggnad**

Vid bostadshyra är avtalet förenat med direkt besittningsskydd som stärker hyresgästens besittningsrätt. Direkt besittningsskydd innebär att hyresgästen ofta har rätt förlängning av sitt hyresavtal då det löper ut. Det finns dock ett antal situationer då hyresgästen kan avsäga sig rätten till besittningsskydd vilket innebär att om hyresavtalet sägs upp är denne skyldig att flytta.

I 12:46 JB finns en översikt över vilka situationer som innebär att hyresgästens besittningsskydd kan brytas. Det är en avvägning av hyresvärdens och hyresgästens intresse av hyreslägenheten som ska

avgöras och då är två begrepp avgörande i detta sammanhang. Objektiva skäl och skyddsvärt intresse vilka är skäl som har relevans i denna bedömning. Utifrån parternas relevanta skäl görs sedan en avvägning där parternas skäl tydligt ska ställas mot varandra. I de fall någon av parterna inte åberopar något relevant skäl får den andre parten rätt i prövningen då det inte finns någon möjlighet för avvägning.

För att hyresgästen skall bli avhyst krävs det från hyresvärlden objektiva godtagbara skäl, samtidigt krävs det av hyresgästen ett skyddsvärt intresse som överväger hyresvärdens objektiva skäl för att få bo kvar. Då Hyresvärdens objektiva skäl väger tyngre bryts besittningsskyddet och hyresgästen är skyldig att flytta från hyresrätten.

En situation då besittningsskyddet bryts är då hyreshuset ska undergå en större ombyggnation då det inte är uppenbart att hyresgästen kan bo kvar i lägenheten utan nämnvärt olägenhet för ombyggnadens genomförande samt att det inte är oskäligt för hyresgästen att hyresförhållandet upphör. (Hyresavtal, 2012, Lundén, 2005)

## 4 First Class

I följande kapitel redogörs hur ett fastighetsutvecklingskoncept fungerar i praktiken. Grundprincipen är att uppgradera befintliga lägenheter till högre standard för att därefter kunna förhandla om en högre hyressättning då lägenheten får ett högre bruksvärde än tidigare. Lägenhetens bruksvärde blir då jämförbart med en lägenhet i en nybyggd fastighet och således blir det möjligt att ta ut en högre hyra. (Grahm, 2005)

### 4.1 Konceptet

First Class är ett koncept som Akelius och Apartment Bostad själva tagit fram där de utvecklat vissa standarder och normer för hur en lägenhet ska se ut som går i linje med First Class. First Class innebär att de uppgraderar nuvarande bestånd till högsta standard, alltså lägenheter som står i paritet eller överstiger nyproduktionsstandard. Akelius och Apartment Bostad ska årligen uppgradera 2500 lägenheter i Sverige till First Class standard, detta av ett bestånd på cirka 34 000 lägenheter i dagsläget. Uppgraderingen utförs efter att en hyresgäst sagt upp sitt kontrakt och avflyttning har skett. Den nya högre standarden, som leder till högre hyra, tvingas alltså aldrig på hyresgästen. (Vukovic, 2012)

Undersökningar visar att det är fem gånger fler sökande på de lägenheter som har genomgått uppgraderingar och konverterats till First Class standard. Undersökningen utfördes i centrala Malmö där Akelius erbjöd två identiska lägenheter i samma byggnad med den enda skillnaden att den ena var en First Class lägenhet och den andra var en vanlig standardlägenhet.

First Class lägenhetens hyra var 5800 SEK och standardlägenhetens hyra var 4800 SEK. Resultatet var att det blev tio gånger mer sökandes till den uppgraderade lägenheten än till den icke uppgraderade.<sup>1</sup>

Akelius och Apartment bostad planerar att göra betydande investeringar i existerande fastigheter i framtiden. Tanken med konceptet är att det är en kontinuerlig process utan något egentligt slut där de planerar att uppgradera majoriteten av lägenheterna i Sverige, men även allmänna utrymmen som entréer, trappuppgångar, grönområden men även fasader och yttertak. (Vukovic, 2012)

### 4.2 Mätbara och icke mätbara effekter

Uppgraderingar är en form av investering som tillåter företagstillväxt som riktar sig mot direkt och mätbar ekonomisk tillväxt som till exempel:

- Ökad hyra

---

<sup>1</sup> Intervju med Per Lagerlöf (Akelius) 2013-04-22

- Ökat fastighetsvärde
- Ökad total avkastning

Bortsett från de direkta ekonomiska effekterna som investeringen tillför kan det urskiljas ytterligare värden vilka inte alltid är mätbara, men som påverkar företagets långsiktiga konkurrenskraft genom till exempel:

- Förbättrad hyresgäststruktur och relationen mellan hyresgäst och hyresvärld
- Antalet felanmälningar minskar samtidigt som underhållskostnader sjunker
- Denna typ av investeringar och konceptuella lösningar skapar en särställning på fastighetsmarknaden som marknadsledande eller "first mover".<sup>2</sup>

Vidare bidrar detta till att skapa ett gott rykte och allmänhetens uppfattning och hur företaget uppfattas. Följderna av investeringarna är att skapa en tydlig närvaro i fastigheterna vilket inte bara skapar ett igenkännbart varumärke utan även långsiktigt kan påverka hur hyresgästen agerar gentemot hyresvärlden och faktiskt slitage sker på lägenheten. Investeringar signalerar på detta sätt vad företaget står för: långsiktighet, stabilitet, hållbarhet, att hyresgästen är speciell/unik, socialt ansvarstagande, har en human organisation och håller god service, att hyresgästen ska känna sig omhändertagen och är mån om den personliga kontakten. (Lundström, 2002. Vukovic, 2012)

### 4.3 Uppgradering – en av tre delar

Uppgraderingar är endast en av tre delar som gör investeringen till en god och hållbar affär. Fysisk uppgradering av fastigheten kan endast bli optimal i kombination med två ytterligare komponenter, och klarar sig inte utan dessa. Den första av dessa komponenter är som nämnt uppgraderingen i sig.

Det andra kriteriet vilket krävs för att investeringen ska bli lönsam och lyckad är att förvärva "rätt" fastigheter. Det betyder att fastigheten bör ligga i ett attraktivt läge. Vidare är det viktigt att köpa fastigheter med en god struktur och disposition, alltså storleken på lägenheterna är anpassade efter marknadens behov och att proportionen av kvadratmeter är jämt fördelad mellan rummen. Lägenheternas layout och disponering är en annan viktig faktor i detta avseende, likaså att lägenheterna är lätta att underhålla.

Vidare är det av yttersta vikt hur utvecklingspotentialen ser ut i fastigheten. Det ska till exempel finnas möjlighet att öka avkastningen genom uppgraderingar, öka den uthyrningsbara ytan genom på- och tillbyggnad. (Vukovic, 2012. Lagerlöf, 2012)

---

<sup>2</sup> Intervju med Per Lagerlöf (Akelius) 2013-04-22

Den tredje komponenten som påverkar investeringen är hur förvaltningen fungerar i fastigheten. Det ska finnas en god service tillgänglig för hyresgästerna och goda relationer mellan hyresgäst och hyresvärd ska byggas och underhållas. Uppgradering i sig är alltså inte ett självklart sätt att skapa värde för hyresgäster och höja hyresintäkterna. Om de andra elementen inte stämmer eller brister så är risken stor att uppgraderingen inte blir en särskilt god affär. Till exempel kan det vara riskabelt att göra samma typ av uppgradering i C-lägen som i A-lägen, då det i C-lägen ofta är mer aktuellt med mindre renoveringar eller underhåll.<sup>3</sup>

#### **4.3.1 Generella riktlinjer vid uppgradering av lägenheter**

Läge och lägenhetsstorlek är två av faktorerna som har störst påverkan på fastighetens status och värde. Dessa faktorer kan inte påverkas av uppgraderingar. En tredje faktor, lägenhetsstandard, kan dock påverkas. Vid uppgradering av lägenhetsstandard kan betydande optimeringar uppnås genom en rad åtgärder.(Vukovic, 2012)

Målet vid uppgraderingar är att göra material- och standardval som är tidlösa och som möjliggör att lägenheten lätt ska gå att hyra även om 20 år.

En betydande kostnad vid uppgraderingar är arbetskostnaden, dock är det en fast kostnad. Det kostar lika mycket att installera en billig ugn som en dyrare, det kostar lika mycket att måla väggen rosa som i en ljusgrå som stilmässigt har en längre brukstid.<sup>4</sup>

Hyresgästen är främst intresserad av åtgärder som går att se eller känna på som ett resultat av uppgraderingen. Det är ytor, material, maskiner, funktioner inbyggnadsprodukter i kök och så vidare. Här ligger alltså en stor potential för att skapa värde genom att välja optimala produkter och material med avseende på användaren och användandet. Detta skapar möjlighet för långsiktigt användande utan riska att de blir omoderna eller går sönder snabbt.(Vukovic, 2012)

#### **4.4 Olika typ av renovering och uppgraderingar för att höja bruksvärdet**

Det finns ingen universal lag som avgör vilka och hur lägenheter bör uppgraderas. Läge, fastigheter, teknisk status och lägenheterna i sig är ofta så olika att det blir nödvändigt för fastighetsförvaltaren och fastighetsskötaren att utifrån varje enskilt fall göra en bedömning om lägenheten ska hyras ut eller genomgå en uppgradering. Målet bör vara att välja den optimala renovering- och uppgraderingslösningen för varje lägenhet utifrån

---

<sup>3</sup> Intervju med Andreas Berntsson (Apartment Bostad) 2013-04-10

<sup>4</sup> Intervju med Per Lagerlöf (Akelius) 2013-04-22

lägenhetens gällande förutsättningar så att bruksvärdet kan justeras så högt som möjligt. (Vukovic, 2012, Lagerlöf, 2012)

Fastighetsförvaltaren eller fastighetsskötaren bör efter ett kontrakt sagts upp göra en besiktning av lägenheten för att avgöra den optimala lösningen efter lägenhetens status och förutsättningar. Nedan följer en uppställning på olika åtgärder som, enligt Akelius och Apartment Bostad, kan göras beroende på lägenhetens status och förutsättningar. Dessa steg är de som beskrivs nedan:

1. Hyr ut lägenheten utan att göra några investeringar, åtgärder eller uppgradering.

**Åtgärder:**

- Inget arbete utfört

**Förutsättningar:**

- När lägenheten är i gott skick.
- Uthyrning är möjlig.
- Uppgradering eller renovering kommer inte resultera i företagets avkastningskrav.

2. Finjustering. Mindre renovering av lägenheter med mindre brister.

**Åtgärder:**

- Grundlig städning om nödvändigt
- Laga defekta delar, t.ex.: gammal kyl, dörrhandtag, trasig kran etc.
- Om nödvändigt kan målning av väggar, innertak, dörrar eller andra delar av lägenheten för att erhålla en snyggare känsla i lägenheten

**Förutsättningar:**

- När lägenheten är i gott skick men har vissa brister
- Uppgradering eller renovering av lägenheten kommer inte resultera i företagets avkastningskrav

3. Partiell uppgradering.

**Åtgärder:**

- Uppgradering av huvuddelar av lägenheten så som badrum, kök, golv, värme och väggar.

**Förutsättningar:**

- Lägenheten är redan delvis renoverad men vissa delar saknas.

4. Fullständig uppgradering.

**Åtgärder:**

- Uppgradering av alla huvuddelar som t.ex. badrum, kök, golv, värme och väggar.

#### **Förutsättningar:**

- Alltid när avkastningskravet minst motsvarar företagets.
- Finansiering och arbetskraft finns tillgänglig.

(Vukovic, 2012, Akelius, 2013)

### **4.5 Disposition eller rumsindelning**

Kostnaden för att ändra lägenhetens planering, layout, dörrar och väggars positionering eller att göra två rum till ett är ofta högre än den positiva effekt dessa åtgärder skapar för den boende. Av denna anledning är sådana åtgärder inte att rekommendera som en del av uppgraderingen då dessa åtgärder inte avspeglas vid bedömningen av bruksvärdet. (Akelius, 2013)

I vissa fall kan dock denna typ av åtgärder vara nödvändiga eller rimliga. Det kan t.ex. gälla i fall då ett badrum är för litet för den planerade nya standarden, och hyreshöjning och förändringen lätt kan realiseras. Dessa situationer ses ofta i gamla hus i ett bra läge. En annan situation är om lägenheten bedöms som väldigt liten och mörk. Det kan då anses som försvarbart att ta bort en vägg mellan förslagsvis kök och vardagsrum för att skapa en mer spaciös och ljus lägenhet. Köket blir då en del av vardagsrummet.

Om lägenheten är för stor för existerande antal rum är en annan situation där det kan finnas starka skäl att ändra lägenhetens disponering. Till exempel en två rums lägenhet på 80 kvadratmeter i B-läge kan vara svår att hyra ut. Om det då är tekniskt möjligt att dela upp ett större rum i två mindre bör så göras för att lättare kunna hyra ut denna. (Lundström, 2002. Vukovic, 2012)

### **4.6 Renovering och uppgradering av uthyrda lägenheter.**

Teoretiskt är det möjligt att genomföra partiell uppgradering av en uthyrd lägenhet med hyresgästen kvarboende. En partiell uppgradering kan som tidigare nämnts bestå av uppgradering av kök, badrum, värme, golv med mera men även ny balkong, ny ytterdörr etcetera. I praktiken är dock denna typ av lösning, när hyresgästen bor kvar i lägenheten under uppgraderingen inte att föredra och är ineffektiv. Detta beror på att enskilda utbyten eller åtgärder kostar mer än en fullständig uppgradering. Vidare är denna typ av åtgärder kostsam ur ett tidsperspektiv och binder mycket arbetskostnad och resurser. Resultatet av dessa åtgärder kan resultera i osammanhängande standarder då en lägenhet kan ha ett nytt kök och ett gammalt badrum. Därför bör partiell uppgradering minskas till vissa undantag. Ett undantag är när det är tekniskt nödvändigt att utföra sådana åtgärder, exempelvis när ett kök är för gammalt och inte längre fyller sin funktion. Det kan även gälla i sådana fall

när återgården kan utföras utan att störa lägenheten eller de boende, exempelvis vid renovering eller nykonstruktion av flera balkonger i samma fastighet. (Akelius, 2013)<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Intervju med Andreas Berntsson (Apartment Bostad) 2013-04-10



## 5 Resultat

Huvudsyftet med rapporten var att finna utvecklingsmöjligheter för First Class konceptet. Vi ser att det finns två möjligheter för utveckling, antingen kostnadseffektisvisera projektet till den grad då besparingar inte längre är möjliga, eller se hur nya tjänster går att tillföra projektet.

Kapitlet kommer att ta upp dessa båda sidor.

### 5.1 Kostnader

Akelius och Apartment Bostad har som ett av sina uttalade mål med First Class att hålla uppgraderingskostnaderna på en stabil nivå utan påverkan från inflation eller andra makroförhållanden för att med tiden kunna sänka dem.

Uppgradering av en lägenhet kostar 300,000-350,000 SEK med alla kostnader inräknade, såsom material- och arbetskostnader.<sup>6</sup> I takt med att First Class projektet blivit mer omfattande har vikten av att hålla ned dessa kostnader för uppgraderingarna blivit allt mer viktiga men samtidigt inneburit en större förhandlingsmöjlighet. Som tidigare nämnt så uppgraderas varje år omkring 2500 lägenheter i Sverige vilket innebär att även små besparingar när det kommer till dessa områden kan leda till stora summor i ett större perspektiv. Hur dessa kostnader är fördelade går att se i tabellen nedan.

---

<sup>6</sup> Intervju med Per Lagerlöf (Akelius) 2013-04-22

Kostnader	Procentsats
Kök	22%
Vitvaror	17%
Badrum	33%
Golv	11%
Övrigt, (Färg, innerdörrar, garderober, lister, socklar, osv)	17%
Materialkostnad	34%
Arbetskostnad	66%

(Repub, 2013. Lagerlöf, 2012)

Akelius och Apartment Bostad har som uttalat mål att skära ned dessa kostnader med 10 procent för materialkostnader samt 15 procent på arbetskostnader.<sup>7</sup> Detta skulle ge besparingar på 40,000-45,000 SEK per lägenhet, vilket i hela organisationen innebär besparingar på upp till 112 miljoner SEK, per år bara i Sverige.

Kostnaden för byggmaterial såsom parkett, kakel, färg och produkter som handfat, kranar, strömbrytare, kök och vitvaror, utgör en mindre del av de totala reparationskostnaderna. Ungefär två tredjedelar av kostnaderna för en uppgradering är relaterade till arbetskostnader, medan endast en tredjedel är kostnader relaterade till produkter och material. (Lagerlöf, 2012)

### 5.1.1 Materialkostnader

De olika produkterna, såsom handfat, kranar och kök samt material och dess ytor är de enda element hyresgästerna ser och är de element hyresgästerna kan relatera till när de gör bedömningar av lägenheten. Hyresgäster intresse i en lägenhet, bortsett från dess läge och layout, grundar sig huvudsakligen på deras intryck av lägenhetens standard. Detta intryck är främst baserad på de synliga delarna av lägenheterna ytor och inbyggnadsprodukter.

<sup>7</sup> Intervju med Andreas Berntsson (Apartment Bostad) 2013-04-10

Hyresgästerna vet inte om kostnaderna för fastställande av lägenheten eller om de material som finns under ytan, men de märker om plattorna verkar vara av högre eller lägre kvalitet. Det är annars här som kostnaderna oftast hållas nere, men i slutändan är skillnaderna mindre än vad som ursprungligen kan antas. Istället för att betrakta investeringen i ett längre perspektiv görs besparingar genom val av enklare och således billigare material. (Lundström, 2002 Vukovic, 2012)

Att använda sig av ett material med högre kvalitet kommer alltid att vara dyrare, men kommer förmodligen oftast hålla längre samt ge ett bättre helhetsintryck. Då den största kostnaden vid en uppgradering dessutom är arbetskostnader blir skillnaderna i slutpriset mindre än vad som ursprungligen kan antas. I tabellen nedan visas en jämförelse av två olika alternativ, det första alternativet är en klinkers med lägre kvalitet som kostar 120 SEK/kvadratmeter och alternativ två är av en högre kvalitet med en kostnad på 180 SEK/kvadratmeter. (Repab, 2013)

Kostnader vid golvläggande	SEK/kvm
<b>Klinkers av lägre kvalité</b>	<b>120</b>
<b>Klinkers av högre kvalité</b>	<b>180</b>
Tätskikt	100
Arbetskostnad + övriga omkostnader	300
<b>Kostnad med klinkers av lägre kvalité</b>	<b>520</b>
<b>Kostnad med klinkers av högre kvalité</b>	<b>580</b>

(Repub, 2013)

Som det går att utläsa i tabellen ovan blir påverkan på slutpriset för olika material mindre än vad som ursprungligen kan förväntas. Priset i slutändan, med samtliga kostnader inräknat som exempelvis arbetskostnader, fogar och tätskikt blir 520 SEK för den med lägre kvalité samt 580 SEK för den med högre, Skillnaden i inköpspris är att den av högre kvalité är 50 % dyrare, men i slutändan blir skillnaden endast 11,5 % mellan de båda alternativen.

Det är svårt att exakt uppskatta värdet av att använda sig av en högre kvalité men material av högre kvalité brukar både ha en längre livslängd samt ge ett bättre intryck. Men som tidigare nämnt går det inte att negligera att det blir en högre investering. För att få ner denna kostnad krävs det andra åtgärder.

### 5.1.2 StreamLine

Streamline Productions syftar till att minimera kostnaderna men samtidigt upprätthålla en viss kvalitet-, service-och logistiskt nivå. För att bli mer kostnadseffektiva har Akelius etablerat en Streamline Production verksamhet. Uppdraget är att förbättra upphandlingarna av materialet för uppgraderingarna. (Lagerlöf, 2012)

En viktig del i arbetet med att sänka materialkostnader är att fokusera på att få "rätt varor till rätt pris". Ett enkelt sätt att få ner kostnaderna är att som beställare själva gör varubeställningar istället för att låta den som utför uppgraderingen göra detta. När ett byggföretag gör inköp av material och

produkter gör de alltid en vinst. De flesta byggföretag har en rabatt hos byggvaruhuset som de väldigt sällan delar med sig av till kunderna.<sup>8</sup>För att undvika detta bör material och produkter köpas in direkt av bygghandlarna för att därmed undvika mellanhänderna och möjliggöra att själva förhandla om orderpriset.

Som tidigare nämnt uppgraderas ungefär 2500 lägenheter till First Class standard runt om i Sverige. Om avtal kan göras med en och samma leverantör för de olika delarna av lägenheten, såsom kök, vitvaror, badrum och golv så är det ett väldigt lukrativt avtal att som bygghandlare erhålla vilket möjliggör till alltmer rabatterande avtal. Det är här som fokus skall ligga istället för val av billigaste material och produkter. Viktigt här är att inte enbart använda sig av leverantören för att den erbjuder det lägsta priset, utan även fokusera på att denna leverantör verkligen kan erbjuda ett samarbete och avtal som täcker hela företagets behov.

### 5.1.3 Arbetskostnader

Den andra delen av uppgraderingskostnaden, som också är den största, är arbetskostnaden. Här finns det som mål att sänka denna kostnad med 15 procent.

En stor del av arbetskostnaden har tidigare varit inköp av material och produkter, det har varit upp till 15-20 procent av arbetskostnaden. Detta då entreprenören har haft ansvar vid inköp av dessa. Ifall avtal görs från beställarens sida så kommer den här delen av kostnaden sjunka avsevärt. Då kan entreprenören hämta det material som behövs utan att behöva lägga ner tid att beställa och bestämma varor.

En annan viktig del för att sänka kostnaderna är att finna ett effektivare sätt att uppgradera lägenheter på. Akelius och Apartment Bostads tidsmål är 4-6 veckor för en uppgradering från det att den tidigare hyresgästen flyttat ifrån lägenheten.<sup>9</sup> Detta för att undvika vakanser. Det här är en viktig del vid valet av entreprenören. Vad blir mest effektivt, en entreprenör som får lägenheten färdigställd efter 4 veckor eller en som blir färdig efter 6 veckor. Den som tar 4 veckor är eventuellt dyrare, men ger en möjlighet till en extra gentemot en entreprenör som tar 6 veckor, eventuellt billigare men där företaget går "miste" om en månadshyra. Vilket blir mest kostnadseffektivt? Många entreprenörer jobbar på olika sätt, därför är det viktigt att försöka få till avtal med samma entreprenörer som vet hur processen går till och även får en möjlighet att själva påverka.

---

<sup>8</sup> Johan Karlsson (Byggmax) Telefonintervju 2013-05-06

<sup>9</sup> Intervju med Per Lagerlöf (Akelius) 2013-04-22

## 5.2 Föra projektet vidare

Då hyressättningen idag bestäms av en lägenhets bruksvärde är den andra delen av möjliga förbättringar att höja bruksvärdet. Genom uppgraderingen höjs själva lägenhetens bruksvärde, men hur går det att påverka ytterligare?

En viktig grundpunkt att ha i åtanke är att en hyreslägenhet är en tjänst. Hyresgästen får tillgång till fastighetsbolagets lägenhet, från det att kontraktet skrivs till dess att kontraktet sägs upp. Det är här som den största skillnaden från andra tjänster görs där konsumtionen av tjänsten ofta är av en engångskaraktär. En annan stor skillnad jämfört med andra tjänster är storleken. I snitt lägger hyresgäster i Sverige 28 procent av sin inkomst på dess boende. (SCB, 2013) Med detta följer även ett stort ansvar från hyresvärderna och att vikt läggs på boendet, både ur ekonomisk- men även ur en viss social synvinkel.

För att boendet skall ses som attraktivt krävs det en hög standard i lägenheten samt att den erbjuder ett bra läge som har nära till de tjänster som hyresgästen efterfrågar. Det är här fastighetsägaren kan skapa mervärde och göra vinster. Varje hyresgäst är en kund med en individuell upplevelse om vad som är ett bra boende för dem. Vissa nöjer sig med att lägenheten enbart erbjuder en dräglig levnadsstandard och är i övrigt ointresserad av ytterligare service, medan någon annan vill ha all möjlig tänkbar service. (Lagerlöf, 2012 Lundström, 2002)

### 5.2.1 I fastigheten

En fastighets olika egenskaper kan delas upp i tre olika kategorier:

- Måsten
- Endimensionella
- Attraktiva

Måsten är egenskaper som hyresgästen tar för givet skall fungera. Det är dessa som är grundläggande för att boendet skall ses som attraktivt. Det kan vara allt ifrån att lägenheten inte läcker in vatten samt har en behaglig temperatur under vintern till att servicemötet, i form av fastighetsbolagets fastighetsskötare, telefonister och bovärdar, uppfattas som positivt. (Lundström, 2002)

De endimensionella egenskaperna är sådana egenskaper som skapar ett mervärde om de finns eller är av hög kvalité men som även skapar ett missnöje när dessa saknas eller är i dåligt skick. Det är exempelvis egenskaper som en välfungerande tvättstuga, ett låssystem i form av bricka istället för nycklar eller om huset är utrustat med hiss. (Lundström, 2002)

De attraktiva egenskaperna är sådant som inte förväntas att det skall erbjudas, ofta är dessa både innovativa och framåttänkande. Om servicen inte finns så är det inget som hyresgästen saknar då det inte fanns någon anledning att förvänta sig det, men om det finns kan det ge ett kraftigt genomslag i hur nöjd kunden är och skapa ett gott rykte. Det är här First Class kan utvecklas. (Lundström, 2002)

## **5.2.2 Ytterligare tjänster**

Om boendet betraktas som kärntjänsten, då finns det en del kringtjänster som hyresgästen inte kan påverka, såsom fastighetsskötsel och underhåll av fastigheten. Om det här hade funnits tjänster som gått att påverka eller köpas till, hade det kunnat generera både extra inkomster och "good-will" för fastighetsbolaget. Det kan vara alltifrån tjänster som städning och barnpassning till mer resurskrävande som tillgång till bil i ett bikooperativ. Här nedan följer några exempel.

### **5.2.2.1 Bilpool**

Det finns flera olika tillvägagångsätt när det kommer till detta alternativ. Ett hade kunnat vara att Akelius och Apartment Bostad själva erbjuder tjänsten och har ett visst antal bilar placerade runt om i städerna. Varje fastighet skulle inte behöva varsin bil utan flera fastigheter skulle kunna vara kopplade till en och samma uppsamlingsplats. Nackdelarna med ett sådant system är att det blir en hel del kringkostnader vilket kan äventyra vinsten ifall uthyrningen inte skulle nå förväntningarna.

Men det behöver inte nödvändigtvis vara en egen bil-pool där huvudansvaret vilar hos Akelius och Apartment Bostad. Det mest logiska, och även det enklaste hade varit exempelvis att skriva avtal med företag som Sunfleet eller liknande. Det skulle kunna generera inkomster till båda företagen. Ifall hyresgästerna skulle kunna erhålla rabatt vid köp av tjänsten via Akelius och Apartment Bostad skulle sedan de kunna erhålla en viss procentsats av vinsten från Sunfleet.

### **5.2.2.2 Försäkringsbolag**

Akelius och Apartment Bostad har sedan flera år tillbaka erbjudit kunder möjligheten att genom Akelius Spar starta konton för räntesparande. Detta kapital har sedan använts uteslutande för fortsatt expansion. Kunder hos Akelius Spar har sedan erbjudits förtur när någon av Akelius eller Apartment Bostads lägenheter blivit tillgängliga för uthyrning. (Akelius Spar, 2013)

Ett liknande koncept hade varit att erbjuda hyresgäster möjlighet att teckna en hemförsäkring hos företaget. Det hade kunnat fungera på liknande sätt som

Akelius Spar gör idag, som en dotterorganisation med eget ansvar. Fördelarna med detta är att hyresgästerna samlas här och erbjuds ett enklare sätt att teckna hemförsäkring på. Det kan exempelvis fungera genom att vid kontraktsskrivande så erbjuds tjänsten till hyresgästen eller att lägenheten kommer med ett visst antal gratis månader och erbjuds sedan möjlighet att förlänga avtalet då hyresgästen anser att det är en bra lösning.

Alternativt kan ett avtal skrivas även här med ett befintligt försäkringsbolag som gör det lika attraktivt för både Akelius och Apartment Bostad som för försäkringsbolaget. Exempelvis ett erbjudande att som hyresgäst hos dem möjliggör till en lägre månadskostnad eller liknande premie.

Ett ytterligare alternativ skulle vara att kräva att alla hyresgäster skall ha en hemförsäkring, något som det inte finns några krav på i dagsläget. Hyresgästen blir vid tecknande av lägenheten automatiskt ansluten till det försäkringsbolag som Akelius och Apartment Bostad erbjuder. Hyresgästen kan sedan genom uppvisande av privat hemförsäkring undvika denna anslutning. Detta alternativ ökar både säkerheten för hyresgäst och hyresvärd samt ger en möjlighet för ökade inkomster.

### **5.2.2.3 Egen energi**

Ytterligare ett alternativ hade kunnat vara att erbjuda hyresgästerna egentillverkad energi. Ett elabonnemang är något som alla hyresgäster är tvungna att teckna vilket i teorin innebär att det för Akelius och Apartment Bostad finns över 34,000 potentiella kunder. (Akelius, 2013)

Idag finns det endast ett fastighetsbolag som kan erbjuda sina hyresgäster 100 procent egentillverkad el och det är Wallenstam. (Wallenstam, 2013) Det är en stor investering att göra och hur in- och utkomsterna kommer att se ut är svårt att förutse. Det är även svårt att koppla detta till First Class projektet men kan mycket väl vara värt att se över möjligheterna.

### **5.2.2.4 Concierger**

För vissa fastigheter skulle ytterligare en möjlighet vara att erbjuda en concierger tjänst. En concierger är en tjänst som fungerar som en receptionist. Hyresgästen skulle kunna vända sig till dessa för att underlätta deras vardagar. Detta kan vara lättare sysslor som att beställa taxi eller bio- och teaterbiljetter, boka städhjälp, lämna bil på service eller kläder på kemtvätt.

Det här är en tjänst som vi inser att den inte går att tillämpa för alla fastigheter men för ett mindre antal lite exklusivare fastigheter skulle denna typ av tjänst kunna fungera och finnas en efterfrågan för.



I Sverige är det väldigt sällan dessa tjänster finns, medan man utomlands ser att de blir allt vanligare i länder som Storbritannien, USA och Frankrike. Däremot finns det fastigheter även i Sverige där denna tjänst är tillgänglig. Bland annat finns den tillgänglig hos HSBs fastighet Turning Torso i Malmö där tjänsten är tillgänglig dygnet runt. (HSB, 2013)

#### **5.2.2.5 Boendeservice**

En annan del som går att utveckla är de tjänster som är kopplade till bostadsservicen, såsom bredband, städ- & flyttfirmor, tillgång till träning och liknande

Med bredbandet syftar vi till det sätt som bland andra SGS går tillväga då de "bäddar" in kostnaden för bredbandet i hyran. På detta sätt får hyresgästen känslan av att det är gratis då det blir en kostnad de inte tänker på. Fördelar för ett fastighetsbolag att göra på detta sätt är möjligheterna att själva skriva avtal med internetleverantörer och på så sätt få ner kostnaderna. En kund med potentiellt flera tusen kunder sitter i en starkare position än vad en ensam kund gör.

Städning av lägenhet, eller hjälp med flyttstädning, skulle kunna beställas av de städare som sköter om de gemensamma ytorna. Även avtal med flyttfirmor hade kunnat skrivas som möjliggör rabatter vid användande av dessa vid in- och utflytt.

Träningslokalen hade kunnat fungera genom att i vissa fastigheter ha en extra service i form av ett gym och bastu. Det hade getts tillträde genom att med sin nyckelbricka eller ett personligt passerkort debiteras per gång hyresgästen använder gymmet eller att hyresgästen ges möjlighet att teckna abonnemang för att nyttja lokalerna. Andra möjligheter hade kunnat vara att samarbeta med redan etablerade verksamheter för att få dessa att antingen att etablera sig i fastigheten för att även här kunna erbjuda hyresgästerna rabatter vid tecknande av abonnemang.

## 6 Diskussion

I den här uppsatsen har möjliga åtgärder för fastighetsbolag att höja bruksvärdet och därmed den hyra som går att ta ut presenterats. Utgångspunkt har varit gällande lagstiftning och Akelius och Apartment Bostads koncept First Class. Uppsatsen går från en relativt vid ansats till att sedan smalna av och bli alltmer fokuserad på just First Class metoden. Läsaren har möjlighet att i rapportens inledning skapa sig en uppfattning om hur dagens hyressättning fungerar vid höjning av bruksvärdet och sedan hur detta praktiseras genom First Class. Under kapitel fyra, Resultat, visas möjliga åtgärder samt förbättringsmöjligheter.

Grundprincipen för all företagsverksamhet är att skapa värde och avkastning för ägarna. Fastighetsbolag är inget undantag från denna princip. Det handlar för dem att hushålla med sina resurser. För ett fastighetsbolag handlar det om att maximera hyran och minimera vakansgraden i beståndet. Förfarandet för hur detta sker är såklart många men det gäller även att hitta en väg som skapar mervärde eller "goodwill" för kunderna som i alla annan typ av kundrelaterad verksamhet.

I ett fastighetsbolag blir detta extra intressant då kunden ständigt konsumerar och påverkar produkten genom sitt handhavande. Av denna anledning blir det intressant för fastighetsbolaget att skapa en organisation där kunden känner sig väl bemötta och att produkten är något som ägaren bryr sig om och tar hand om så att även hyresgästen känner samma intresse att behandla sitt boende väl och känner sig väl omhändertagna. För att maximera hyresintäkterna gäller det alltså att beståndet håller en så hög standard som möjligt för att dess hyror i linje med bruksvärdesprincipen kan höjas till marknadsmässig nivå.

Under arbetet med rapporten, och främst efter intervjun med Per Lagerlöf förstod vi att det finns stora vinster för fastighetsbolag att göra i och med uppgraderingsprocessen. I början av arbetsprocessen var kunskapen om hur hyressättning och lagstiftningen kring denna väldigt begränsad. Att lägenhetens bruksvärde är totalt avgörande för hyresnivåns storlek, därför läggs det stor vikt i referensramen på hur hyressättning bedöms enligt lagen. Vi, samt den samlande bedömningen av de vi har pratat med är att uppgraderingar kommer att bli ett vanligt och effektivt sätt för fastighetsbolag att inte bara öka sitt driftnetto utan även göra stora värdeökningar och andra sociala vinster. Vi känner att det här är ett framgångsrikt sätt för ett fastighetsbolag att utöver ett vinstintresse även ta ett ansvar socialt.

På grund av att det går att göra stora vinster för fastighetsbolagen på redan befintligt bestånd, kommer sannolikt koncept likt First Class bli vanligt

förekommande för större fastighetsbolag de kommande åren. Detta är något vi har fått bekräftat i intervjuer där andra fastighetsbolag har påbörjat liknande projekt, bland annat Willhem.<sup>10</sup> Vidare pågår just nu en tvist i Göteborg om ett uppgraderingspaket rörande Pennygården mellan Stena Fastigheter och de boende i området. Projektet där har samma utgångspunkt som First Class men har valt att tänka på ett annorlunda sätt. Istället för att vänta tills hyresgästen är utflyttad så renoveras alla lägenheter på samma gång där hyresgästens åsikt inte tas i beaktning. Det lämnar hyresgästen till två val, antingen acceptera den nya hyran eller flytta ifrån boendet, vilket är helt annorlunda jämfört med First Class konceptet. (Pennygården, 2013)

Det ligger i konceptets natur att inte enbart fokusera på den ekonomiska tillväxt som uppgraderingarna medför utan även förbättrade relationer mellan hyresvärd och hyresgäst samt stärka företagets varumärke. Genom nöjdare hyresgäster medföljer även en rad andra positiva effekter som mindre slitage vilket på sikt ger lägre underhållskostnader. Ett ansvarstagande för ens hyresgäster känns fortfarande ovanligt inom branschen, många ser de endast som inkomster och lägger gärna så lite pengar som möjligt på underhåll. Med det här projektet signalerar Akelius och Apartment Bostad att de tänker annorlunda och här är det viktigt att aktivt positionera sig i det området då det blir en utmärkande konkurrensfördel. Det är även viktigt att ständigt låta projektet utvecklas, dels för att optimera processerna och kostnaderna kring uppgraderingen, men även vidareutveckla projektet för att i framtiden undvika att bli omsprungna av konkurrerande fastighetsbolag. Det är här som vi anser det är viktigt att lägga fokus.

Trenden i dagens samhälle är att fokus allt mer handlar om kunden och hur produkten går att anpassa efter dennes behov. Detta genom att erbjuda kringliggande tjänster som går att koppla till den ursprungliga produkten för att på så sätt få en mer individanpassad produkt. Olika sorter av servicekopplade tjänster kan vara viktiga konkurrensfördelar gentemot konkurrerande fastighetsbolag. Det hela kan jämföras med bilindustrin. I en tid då bilarna liknar varandra mer och mer är det som skiljer dem åt ofta de tillval som är möjliga. En bil kan köpas grundutrustad med bara den mest nödvändiga utrustningen alternativt utrustas efter kundens tycke. På liknande sätt går det att jämföra med hyreslägenheter. Det skall finnas ett grundutbud med enbart kärnprodukten, som i detta fall är lägenheten vilket det sedan går att köpa ytterligare tjänster till för att öka dess kvalitet och upplevelsefaktor.

En fråga att ställa är då var incitamentet ligger för fastighetsägaren att utveckla hyreslägenheten? Ett starkt incitament är att kunna erbjuda sina

---

<sup>10</sup> <sup>10</sup> Intervju med Per Lagerlöf (Akelius) 2013-04-22

hyresgäster fler funktioner samt en utökad service till de som är beredda att betala för det. Omvänt skall det givetvis vara möjligt att inte använda sig av tjänsterna och då inte heller behöva betala för dessa. Denna produktuppdelning finns på de flesta av dagens marknader idag, dock inte hyresmarknaden. Det är underligt då boendet i de flestas människors fall är den största utgiften varje månad.

## 7 Slutsats

Vad som kan konstateras efter arbetets gång är att projektet kommer att skapa mervärde för Akelius och Apartment Bostad och deras hyresgäster. För hyresvärden innebär detta:

- Hyrorna höjs vid uppgradering
- Fastighetsbeståndets tekniska status höjs
- Material- och produktpriser sjunker
- Arbetskostnader sjunker
- Bra kundrelationer

För hyresgästen innebär det:

- Nytt och fräscht boende
- Högre standard – jämförbar med den som går att finna i nyproducerade lägenheter
- Ett mer attraktivt boende

Projektet kommunicerar ett ansvarstagande från Akelius och Apartment Bostads sida vilket skapar ett värde för både hyresvärd och hyresgäst. First Class förmedlar även budskapet om ett attraktivt boende som står för långsiktighet och ett de värdesätter hyresgästen.

För att vidare utveckla samt på ett tydligare sätt föra fokus på detta följer här en rad rekommendationer.

### 7.1 Rekommendationer

För att Akelius och Apartment Bostad skall kunna fortsätta att utveckla sitt koncept och höja lönsamheten och dessutom skapa mervärde för både sig själva och sina kunder följer nedan förslag och rekommendationer.

Vi har valt att fokusera på Stellan Lundströms idéer om hur hyresmarknaden bör utvecklas. Han hävdar att hyresmarknaden är alltför enspårig i dagens läge och att diversifiering av produktutbudet bör ske i en högre grad än vad som sker idag.

En liknelse går att göra med hotell- och turismnäringen där hotellvistelsen inte är den huvudsakliga inkomstkällan utan istället sker de stora vinsterna i merförsäljning under vistelsen gång. Detta sker genom exempelvis restaurangbesök, souvenirer med mera. På samma sätt skulle fastighetsbranschen kunna fungera, där förutom boendet även ytterligare tjänster och produkter skall kunna erbjudas. Tjänster hade kunnat vara allting från städning och flytt hjälp till tillgång till bilkooperativ och gymfaciliteter.

First Class kan innefatta mycket mer än bara uppgradering av lägenhet, utan även stå för en rad mjuka värden där behandlandet är i fokus. Hyresgästen skall känna en tillförlitlighet åt hyresvärden, där boendet uppfattas som tryggt och säkert samt att service alltid finns nära till hands. Hur bemötande av hyresvärdens representanter är avspeglar i stor utsträckning även hur hyresgästen uppfattar hyresvärden. Projektets tjänster kan vara av högsta kvalité men är inte dess representanter det så sjunker helhetsintrycket markant. Ytterligare en viktig del är att hyresgästen snabbt kan få hjälp med sin förfrågan, eller problem och inom en rimlig tid få svar på hur lång tid detta tar.

I grunden så handlar det om ett nytt förhållningssätt till hyresmarknaden. Dels hur hyresvärden skall agera gentemot sina hyresgäster men även för hyresgästen hur de skall ändra sättet de ser sitt boende. Boendet skall fungera på ett bredare plan, där mer och mer tjänster finns tillgängliga och knyts till dennes närhet. Resultat för detta blir således ett mer lönsamt företag, både på det ekonomiska som det sociala planet.

## **7.2 Egna reflektioner**

Projektet First Class känns väldigt spännande och det är förvånansvärt att det inte anammats tidigare och av fler fastighetsbolag. Vi förstår att storleken på företaget är av vid vikt då det krävs stora investeringar årligen och att det inte är möjligt för mindre fastighetsbolag att göra i denna utsträckning, men de bör snegla på det och göra sina egna versioner. Versioner som passar dem bättre. Det är även intressant att se hur detta projekt undvikit den mediastorm som varit i Göteborg under hösten 2012 och våren 2013 angående projektet Pennygången. Så länge hyresgästföreningen har den ställning de har och hyressättningen ser ut som den gör blir projekt likt detta extra intressant då det är ett sätt att för fastighetsbolag att öka sitt värde utan att vara tvungna att införskaffa nya fastigheter.

I resultatet presenterar vi två olika sätt på hur konceptet kan utvecklas. Intentionen från början av rapportskrivandet var att få till ett mer effektivt sätt att skära ned kostnaderna samt ändra i produktkatalogen. Vad vi senare märkte under skrivandets gång var att detta arbete redan var på gång och vi valde då att fokusera på hur det istället går att utveckla projektet.

Det är intressant att se om det är möjligt att ändra uppfattningens kring hyresmarknaden. Ifall det är möjligt att gå ifrån den traditionella synen kring hur en bostad skall fungera till det sättet vi rekommenderar där boendet ses som en tjänst, där ytterliga tjänster går att tillgå.

## 8 Referenser

Akelius (2013) StreamLine Production

Akelius Spar (2013), <https://www.online.akeliusspar.se/> (2013-05-18)

Alm, J (2009) *En studie om Sveriges hyresbostadsmarknad*. Sektionen för Ekonomi och Teknik Högskolan i Halmstad. Sweden

Cadman, D. Topping R. (2008) *Property Development*. E & FN Spon, London England

Fernström, G (1998) *Fastighetsföretagaren inför 2000-talet*. Byggförlaget Stockholm, Sweden

Haraldsson, P (2010) *Fastighetsutveckling för vakanta kontorsfastigheter i Stockholm* Kungliga tekniska högskolan, Stockholm, Sweden

Grahn, A. (2005) *Hyreshöjning vid renovering. Institutionen för industriell ekonomi och samhällsvetenskap*. Luleås tekniska universitet. Sweden

Hyresavtal (2012), <http://www.hyresavtal.nu/tvist/provning-hyresvillkor-bostad/bruksvardenprincipen/> (2013-03-29)

HSB (2013) <http://www.hsb.se/malmo/turningtorso/nagra-fakta-om-hsb-turning-torso> (2013-05-29)

Jacobsen, D (2002) *Vad, hur och varför? Om metodval i företagsekonomi och samhällsvetenskapliga ämnen*. Lunds universitet, Lund. Sweden

Kalbro, T (2007) *Markexploatering*. Norstedts juridik, Stockholm. Sweden

Lagerlöf, S (2012) StreamLine Production

Lantmäteriverket (2010) *Fastighetsvärdering*. Lantmäteriverket, Gävle. Sweden

Lind, H & Lundström, S. (2007). *Bostäder på marknadens villkor*. SNS förlag, Stockholm. Sweden

Lundström, S (2002) *Utveckling av hyresboendet – en idéskrift* Huddinge. Sweden

Riksantikvariatsämbetet (2013)

- <http://www.bebyggelseregistret.raa.se/bbr2/lagar.raa> (2013-05-30)
- SCB (2013) [http://www.scb.se/pages/pressrelease\\_304951.aspx](http://www.scb.se/pages/pressrelease_304951.aspx)  
(2013-05-12)
- SGS (2013),  
<http://www.sgsstudentbostader.se/se/internet/anslutningar/sgsnet-student>  
(2013-05-18)
- SOU (1983) *1983/84:137 med förslag till ändringar i hyrestiftningen*,. Statens offentliga utredningar. Stockholm. Sweden
- SOU (2004) *2004:91 Reformerad hyressättning*. Statens offentliga utredningar. Stockholm. Sweden
- Stom, M. (2009) *Bruksvärdesystemet, Igår, Idag, Imorgon*. Högskolan Jönköping. Jönköping. Sweden
- Vukovic, S. Rogulj, I (2012) *Akelius Living*. Gesellschaft von Architekten, Berlin. Germany
- Wallenstam (2013) <http://www.wallenstam.se/om/gronel/> (2013-05-20)

## **Muntliga källor**

- Intervju med Per Lagerlöf, Chief StreamLine Productions, Akelius 2013-04-22
- Intervju med Andreas Berntsson, Ortsschef, Apartment Bostad 2013-04-10
- Intervju med Daniel Wallenås, Affärsutvecklingschef, Apartment Bostad 2013-04-10
- Telefonintervju med Johan Karlsson, säljare, Byggmax 2013-05-06