



FOTO: PER PETTERSSON

Stefan Löfven (S), statminister.



FOTO: PER PETTERSSON

Anna Kinberg Batra (M), partiledare Moderaterna.



Nyanlända flyktingar, mestadels från Syrien, på Stockholms centralstation.

Marknadstrender: **Om utmaningarna i branschen**

Bostäder, kompetensför

Turbulens, tvära kast, uppskjutna beslut, bostadsbrist, politisk splittring, flyktingkris, kompetensbrist, minusränta, oljekrig... 2015 var ett minst sagt händelserikt år för Sverige och världen. Samtidigt byggde vi fler nya bostäder än vad vi har gjort på länge och på flera håll i Sverige råder det fullt produktionsutnyttjande inom bygg- och installationsbranscherna. Det är svårt att hitta rätt form av kompetens och den tillgängliga arbetskraften är svår att matcha med en allt mer komplicerad byggprocess. Utmaningarna och möjligheterna är stora för branschen.

700 000 nya bostäder mot år 2025

Att det är brist på bostäder i våra tre storstadsregioner kan inte ha undgått någon. I dag är bostadsparken i Sverige väl utvecklad med bra bostäder och hög standard i förhållande till hur det ser ut i övriga Europa. Givetvis finns det undantag, men i det stora hela ser det bra ut. Det innebär också att utbudet är relativt homogent, det finns helt enkelt för få bostäder med lägre standard och hyra att flytta till. Saken av billigare bostäder kan bli förödande, inga bostäder åt studenter, inga lägenheter

åt nyinflyttade eller nyanlända. Har du inget eget kapital stängs du i princip ute från bostadsmarknaden. Konsekvensen blir en bostadsmarknad som bara finns till för en del av vår befolkning, polariseringen hotar att tillta.

Enligt regeringen och Boverket är behovet av nya bostäder så stort som 700 000 lägenheter mot år 2025, det vill säga 70 000–75 000 nya bostäder om året, en volym som vi senast uppnådde 1975 när miljonprogrammet egentligen var avslutat. Sedan dess har vi inte varit i närheten av dessa volymer.

Det är också viktigt att skilja på behov, efterfrågan och betalningsvilja. Att kunna producera 700 000 bostäder bedöms med dagens förutsättningar orimligt. Industrifakta har diskuterat frågan med flera större aktörer i branschen, vilka samtliga säger samma sak: "Vi ligger nära max i produktionskapacitet i dag avseende både material och arbetskraft. Personal med specialkompetens är svårt att hitta, vi värvar främst från konkurrenter, vilket driver lönekostnaden uppåt."

En annan stor fråga är för vem bostä-

derna ska byggas. Bristen på bostäder bedöms vara störst hos hushåll med sämst betalningsförmåga. I Göteborg utvecklas Älvstaden med målsättningen att bli Nordens största stadsutvecklingsprojekt med 25 000 nya bostäder. Frihamnen är bland de första områdena ut, där Göteborgs stad har styrt markanvisningarna med hjälp av hyresnivån. Syftet är att på så sätt kunna påverka uppförandet av bostäder i flera olika prisklasser. En tanke och idé som är lovvärd där vi följer slutresultatet med stor spänning. Kan det vara lösningen på en mer differentierad bostadsmarknad?

Kompetensförsörjning och utbildning

I början av 1990-talet var det kris för bank-, finans- och fastighetsbranscherna i Sverige. För bygg- och installationsbranschen innebar det en kraftig minskning av efterfrågan på nyproduktion. Nyrekrytering och nyanställning var nära noll, snarare var det uppsägningar som gällde, sist in först ut. De nyexaminerade ingenjörerna som bara några år tidigare hade goda möjligheter till anställning var nu inte längre önskade. Följden av anställningsstoppet under 1990-talet var att de som var nyexaminerade då och i dag hade varit meriterade arbetsledare, mellanchefer, projektledare

"Att kunna producera 700 000 bostäder bedöms med dagens förutsättningar orimligt."



Stefan Ingves,
Sveriges riksbankschef.



sörjning och integration

”I dag får vi lida av bristen på erfarna ingenjörer i takt med att den äldre generationen går i pension, samtidigt som produktionen ökar.”

och kalkylatorer inte kom in i bygg- och installationsbranschen, utan sökte sig till andra branscher för att sedan inte återvända. I dag får vi lida av bristen på erfarna ingenjörer i takt med att den äldre generationen går i pension, samtidigt som produktionen ska öka.

Vidare har branschen genomgått en metamorfos mot ett allt högre teknik-innehåll, vilket ställer större krav på utbildningen både vid nyrekrytering, men även för befintlig personal. Det är troligtvis inom driftoptimering av byggnader vi kommer att se nästa stora tekniksprång, där samverkan mellan olika driftsystem och möjligheten att samla in driftdata kommer att öppna upp nya möjligheter för optimering av drift och service (läs även den pågående serien om Internet of Things, där den tredje delen publiceras på sid 44, reds. anm.). Det är också inom detta område som fler och fler otraditionella operatörer och tillverkare spås slå sig in.

För installationsbranschen är nyckeln att tidigt vara vaken för nya affärs-möjligheter för att själva kunna vara

med och påverka och styra innehållet så att man fortsättningsvis inte bara blir en installatör, utan får lov att vara en kreatör inom installationsteknik.

Prispress trots högttryck?

Dålig lönsamhet trots bra tryck i verksamheten? Från flera håll konstaterar vi att prispressen vid upphandling blir allt hårdare för underentreprenörer. De tvingas på många håll att bjuda under varandra för att erhålla uppdragen, vilket medför en hög riske exponering om projektet inte går enligt plan. Det är även en stor risk med få men stora projekt där man kommer i beroendeställning av beställaren. Är betalningarna sena skadas cash-flowen och lönebetalningar och leverantörsskulder blir lidande.

Vikten av att balansera sina uppdrag mellan entreprenad- verksamhet och serviceupp- drag har aldrig varit viktigare. Att dessutom skapa sig ett unikum inom ett eller flera områden där man är bäst är en trygghet för företaget. Återigen – kunskap är nyckeln till en god verksamhet.

Vidare tycks inte förändringen av ROT-avdraget ha slagit fullt ut ännu, men Skatteverkets siffror för februari ger ändå en tydlig indikation. (Se även sid 10, reds anm.) Dock bör rimligtvis en nedgång i ROT-uppdrag ske under de kommande åren i takt med att utrymmet för att renovera hos hushållen minskar i samband med förväntade åstramningar i bankernas kreditgivning samt höjda skatter.

Magnus Johansson
Industrifakta AB



”Entreprenörerna tvingas på många håll att bjuda under varandra för att erhålla uppdragen, vilket medför en hög riske exponering om projektet inte går enligt plan.”