



HEM FÖR MILJONER

*Förutsättningar för upprustning av
miljonprogrammet – rekordårens bostäder*



FÖRORD

SABO började under 2007 att titta närmare på upprustningsbehoven i 60- och 70-talsbestånden och kom fram till att utgiften för upprustningen skulle bli stor. Den naturliga fortsättningen var sedan att ställa frågan hur detta kunde finansieras. Idag finns inga fonderade medel för att täcka dessa behov och företagens möjligheter att till viss del finansiera upprustningen genom höjda hyror ser väldigt olika ut.

Syftet med denna rapport är att belysa frågan om hur upprustningar finansieras idag och vilka ekonomiska förutsättningar det finns för att genomföra upprustningar framöver. Avsikten är dock inte att lämna något färdigt förslag om hur problemen kan övervinnas. De idéer som framförs i rapporten ska ses som ett underlag för fortsatt diskussion. Ska vi lyckas med att rusta upp fastigheterna som byggdes under rekordåren krävs det en bred och hållbar överenskommelse där staten tillsammans med företrädare för de kommunala bostadsföretagen, de privata hyresvärdarna, hyresgästerna och byggindustrin enas om spelreglerna och var och en tar sin del av ansvaret.

Rapporten har utarbetats inom ramen för ett projekt som letts av en styrgrupp bestående av Hans Lind, KTH, Kerstin Joelsson, Uppsalahem AB, Lennart Ekelund, Växjö Kommunföretag AB, Christer Hermanson, Häbohus AB, Fredrik Hjort, Eslövs Bostads AB, Lennart Lindstedt, AllboHus Fastighets AB, Sophia Mattsson-Linnala, Ulrika Järdfelt och Johan Holmgren, samtliga SABO. Rapporten har tagits fram av Stig Dederling och redigerats av personal på SABOs kansli. Den är baserad på en studie som gjorts av Olga Holmström. Tankar och idéer har även inhämtats genom intervjuer med ett tjugotal kommunala bostadsföretag samt kreditinstitut.

Ett stort tack riktas härmed till alla som på olika sätt bidragit till detta projekt.

Stockholm i november 2009

Sophia Mattsson-Linnala
Chef för ekonomi- och finansheten
SABO

INNEHÅLL

SAMMANFATTNING	5
BAKGRUND	6
VARFÖR BEHÖVER REKORDÅRENS BOSTÄDER RUSTAS UPP?	7
Tekniska brister	7
Skärpta samhällskrav	7
Sociala faktorer	7
Marknadsanpassning, nya kundgrupper	7
FÖRETAGENS EKONOMISKA FÖRUTSÄTTNINGAR ÄR OLIKA	8
Företag med god ekonomi på starka bostadsmarknader	9
Företag med ekonomi och bostadsmarknad i balans	9
Företag med pressad ekonomi och på en priskänslig bostadsmarknad	9
Företag med svag ekonomi på vikande bostadsmarknader	9
VARIERANDE UPPRUSTNINGSNIVÅER	10
UPPRUSTNINGENS EFFEKTER PÅ BOSTADSFÖRETAGENS EKONOMI	11
Det kostar att använda kapital	11
Kostnad eller investering?	11
Hur mycket av upprustningen höjer värdet?	12
Nedskrivning	12
Hur stor del av utgifterna redovisas i verkligheten som investering?	13
Vilka möjligheter finns att få lån?	13
Upprustningens återbetalningstid	14
UPPRUSTNINGSMÖJLIGHETER I FYRA TYPFÖRETAG	15
Företag med god ekonomi på starka bostadsmarknader	16
Företag med ekonomi och bostadsmarknad i balans	16
Företag med pressad ekonomi och på en priskänslig bostadsmarknad	17
Företag med svag ekonomi på vikande bostadsmarknader	17
HUR KAN EKONOMIN I ETT UPPRUSTNINGSPROJEKT FÖRBÄTTRAS?	18
Sänkta kostnader i projektet	18
Ökade förvaltningsintäkter	19
Minskade driftkostnader	19
Förvalta eller sälja?	19
SLUTSATSER	20
HUR KAN SAMHÄLLET FRÄMJA FÖRETAGENS MÖJLIGHETER ATT RUSTA UPP BOSTÄDERNA?	21
KÄLLFÖRTECKNING	23



SAMMANFATTNING

Närmare hälften av SABO-företagens bostadsbestånd är byggt under de så kallade rekordåren 1961–1975. Dessa hus är nu i behov av upprustning av flera skäl: tekniska brister, skärpta samhällskrav, bland annat på minskad energianvändning, sociala faktorer samt anpassning till nya behov och efterfrågan.

Ett mindre antal hus har redan rustats upp, men det återstår drygt 300 000 lägenheter att åtgärda i SABO-företagens bestånd. Den nuvarande renoveringstakten är cirka 11 000 lägenheter per år. Med den takten skulle det ta närmare 30 år innan rekordårens bostäder är genomgångna. Upprustningstakten måste ökas radikalt och därmed höjs också kraven på att dessa projekt genomförs på ett ekonomiskt försvarbart sätt. Att vidta de allra mest nödvändiga upprustningsåtgärderna innebär en total utgift på minst 50 miljarder kronor. Om upprustningarna ska vara något större blir utgiften väsentligt högre. På vilket belopp notan till slut hamnar beror helt på hur omfattande upprustningar som kommer att kunna genomföras.

Olika förutsättningar

Bostadsföretagens möjligheter att klara av en upprustning beror till stor del på beståndets kvalitet och sammansättning, företagets ekonomi och på vilken marknad företaget befinner sig. De skilda förutsättningarna leder till att upprustningsåtgärderna kommer att variera stort och ske med olika inriktning och till olika nivåer.

Omfattande upprustningar är företagsekonomiskt svåra att motivera och företagen måste i största mån hålla nere utgifterna. Eftersom ett stort antal hus behöver rustas upp under en relativt kort tid kommer företagets ekonomiska situation i många fall att begränsa möjligheten till upprustning. Om de kommunala bostadsföretagen ska göra mer omfattande upprustningar krävs i många fall ägartillskott.

Hyreshöjningar kommer att krävas både i de aktuella fastigheterna men också generellt i beståndet för att möta de ökade engångs- och kapitalkostnader som upprustningarna leder till. Även mindre omfattande upprustningar förutsätter att hyresgästerna är med och betalar genom hyreshöjningar. Det handlar dock om en balansgång då hyreshöjningar kan leda till ökade vakanser på orter med vikande marknad.

Kraftigt begränsade åtgärder

Slutsatsen blir att bostadsföretagens ekonomiska förutsättningar att rusta upp bostäderna från rekordåren inte är särskilt goda. Upprustningarna kommer att ske till de nivåer som företagen kan finansiera och som leder till hyreshöjningar som hyresgästerna har råd med. Det innebär att upprustningsåtgärderna – generellt sett – kommer att vara kraftigt begränsade och inte alls motsvara de krav som samhället idag ställer på moderna och hållbara bostäder.

Det finns emellertid åtgärder som kan bidra till att öka bolagens möjligheter att göra mer omfattande upprustningar.

Först och främst behöver företagen själva vidta åtgärder för att öka sin kompetens, utveckla metoder och förfina de tekniker som används.

Men även staten har en viktig uppgift i sammanhanget. Det kan handla om att undanröja hinder i olika regelverk, vilka idag försvårar eller fördröjer upprustningar. Det handlar också om de skattemässiga villkoren och inte minst om att återskapa balanserade villkor mellan de olika upplåtelseformerna. I vissa fall kan det vara motiverat med ett konkurrensneutralt statligt stöd till åtgärder som är angelägna eller lönsamma ur ett samhällsperspektiv, men som inte kan motiveras företagsekonomiskt.

BAKGRUND

Mellan 1961 och 1975, de så kallade rekordåren, byggdes närmare 1,4 miljoner bostäder i Sverige. Cirka en tredjedel av dessa bostäder finns i småhus medan resterande lägenheter i huvudsak finns i flerbostadshus. Ambitionen med rekordårens byggande var att lösa den akuta bostadsbristen och samtidigt höja bostadsstandarden vilket också lyckades. Andelen bostäder med eget bad- eller duschrum ökade markant och trångboddheten försvann nästan helt. Byggnaden präglades av en stark framtidstro som dock skulle avta då konjunkturen vände i början av 1970-talet. Idag finns cirka 850 000 lägenheter i rekordårens flerbostadshus och cirka var fjärde svensk bor i ett hus som byggdes under perioden.

Omkring 390 000 (46 procent) av dessa lägenheter ägs av kommunala bostadsföretag medan resterande lägenheter är privatägda eller ägs av bostadsrättsföreningar. Av de kommunala bostadsföretagens lägenheter från rekordåren bedöms cirka 20 procent ha rustats upp vilket innebär att drygt 300 000 lägenheter kvarstår att åtgärda¹. Den nuvarande upprustningstakten i SABO-företagen är cirka 11 000 lägenheter per år.

Byggda under kort period

Fastigheterna från rekordåren är idag mellan 34 och 48 år gamla och i behov av upprustning. Att behovet är stort de närmsta åren beror inte på misskötsel, utan helt enkelt på att många hus byggdes under en kort period vilket framgår av figur 1. Under 2008 hade SABOs medlemsföretag utgifter på cirka 13 miljarder kronor för renoveringar, löpande underhåll och ombyggnad, vilket är en betydande andel av bolagens utgifter och påverkar bolagen ekonomi avsevärt. Om den nuvarande

upprustningstakten appliceras på beståndet skulle det ta närmare 30 år innan rekordårens bostäder är genomgångna. Därför måste upprustningstakten öka framöver, vilket kräver att dessa projekt genomförs på ett ekonomiskt försvarbart sätt.

En grov uppskattning baserad på de upprustningsnivåer som redovisas längre fram i denna rapport visar att de allmännyttiga bolagens upprustningsbehov totalt innebär utgifter på minst 50 miljarder kronor. På den nivå åtgärdas dock endast akuta tekniska brister. Skulle ambitionen vara att genomföra fullständiga upprustningar av fastigheterna så att man åstadkommer mer moderna kvaliteter i bostadsområdena kan slutnotan istället landa på omkring 275 miljarder kronor.

Samtidigt är villkoren för de kommunala bostadsföretagen under omprövning. Frågan bereds för närvarande i regeringskansliet och en proposition förväntas till våren 2010. Det kan också bli förändringar i hyressättnings-systemet.

Behöver agera affärsmässigt

Vår bedömning är att de kommunala bostadsbolagen framöver kommer att behöva agera konsekvent enligt affärsmässiga principer. Detta tolkar vi bland annat som att kommunen måste ställa avkastningskrav på sitt bostadsaktiebolag, vilka tar hänsyn till den aktuella marknadssituationen, beståndets belägenhet, ålder och underhållsstatus liksom den risk man är beredd att ta. Om företaget erhåller kommunal borgen så måste företaget betala en marknadsmässig avgift för detta. Å andra sidan kan en kommun inte kräva av sitt företag att det vidtar åtgärder som är viktiga ur ett kommunalt perspektiv men som inte är lönsamma för företaget.

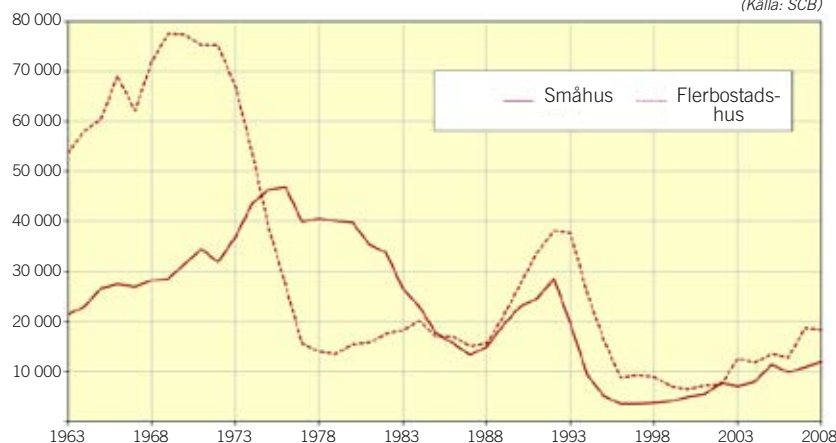
Översynen av hyressättningsystemet kan få konsekvenser bland annat för allmännyttans hyresnormerande roll och leda till nya skyddsregler för hyresgästerna om denna avskaffas.

Denna rapport beskriver hur de ekonomiska förutsättningarna för en förnyelse av rekordårens bostäder ser ut ur de allmännyttiga bostadsföretagens perspektiv. Slutsatser dras och idéer om förändringar som skulle kunna förbättra förutsättningarna diskuteras i slutet av rapporten.

Figur 1.

Nybyggnad av lägenheter i flerbostadshus resp. nybyggda småhus. Färdigställda lägenheter/år.

(Källa: SCB)



¹ Industrifakta: Förnyelse av bostadshus byggda 1961–1975, juni 2008

VARFÖR BEHÖVER REKORD-ÅRENS BOSTÄDER RUSTAS UPP?

Varje bostadsbestånd har sina förutsättningar och därför varierar behovet av upprustningsinsatser. De faktorer som – generellt sett – främst bidrar till upprustningsbehovet är tekniska brister, skärpta samhällskrav, sociala faktorer och behovet av marknadsanpassning.

TEKNISKA BRISTER

Bostäderna från rekordåren är som regel rymliga och välplanerade. Den akuta orsaken till att något måste göras är att fastigheterna börjar bli tekniskt nedslitna. Stammar för vatten och avlopp behöver bytas. Ledningar samt tät-skikt och ytskikt i badrummen är uttjänta, ändrade betenden som till exempel innebär att man duschar i badkar, leder till att vatten rinner längs med väggar som saknar fuktspärr och orsakar vattenskador. Elinstallationerna följer inte heller dagens standard vad gäller funktionalitet, strålning och säkerhet. Takläckage, fasadskador och ruttnande fönster förekommer i varierande grad.

Stambyte leder i regel till att badrummen och ofta även köken renoveras. Byte av värme- och ventilationssystem ger ett bättre inomhusklimat och sänkta energikostnader.

Ett företag som avstår från att åtgärda tekniska brister kommer i stället att drabbas av alternativkostnader. Det kan till exempel handla om vattenskador, olika slags dyrbara akutreparationer, ökade försäkringspremier, fler vakanta lägenheter och i ett längre perspektiv minskade fastighetsvärden och risk för förslumning och social oro.

SKÄRPTE SAMHÄLLSKRAV

Flera samhällskrav har skärpts sedan husen byggdes. Det gäller krav på tillgänglighet som infördes på 1970-talet strax efter att rekordårens bebyggelse var genomförd och som i efterhand har kompletterats. Även de krav som ställs ur hälsosynpunkt har skärpts. Krav har införts på sanering av PCB och asbest och i dagsläget är nya lägre gränsvärden för radon under diskussion.

Ur ett hållbarhetsperspektiv har det också rests nya krav främst på minskad energianvändning men även på hushållning med vatten, avfallsåtervinning samt en sund miljö inomhus och utomhus. Även om dessa krav i formell mening inte alltid är tillämpbara på befintlig bebyggelse så finns det ett tryck på och även en ambition att förbättra husen i dessa avseenden.

SOCIALA FAKTORER

Många bostadsområden från 1960–70-talen fungerar väl men ett antal bostadsområden präglas dock av ett utbrett



utanförskap². Oftast är arbetslösheten högre, inkomsterna lägre och andelen socialbidragstagare större i dessa områden jämfört med andra områden. Många av de boende känner otrygghet. Situationen ställer särskilda krav på förvaltningen av fastigheterna och utemiljön. Förslitningen i dessa områden är betydligt högre än i andra områden vilket ökar behoven av upprustning. Väl underhållna och attraktiva bostäder kan bidra till att minska segregationen och öka trygghetskänslan i bostadsområdena. Samtidigt måste de tekniska förbättringarna kombineras med sociala åtgärder; utan ett sådant helhetstänkande är risken stor att resurser kastas bort på insatser som inte bidrar till långsiktig hållbarhet.

MARKNADSANPASSNING, NYA KUNDGRUPPER

Ett skäl till förnyelse är att vissa bostadsmiljöer från 1960-70-talen inte upplevs som attraktiva. De är präglade av storskalig industriell byggnadsteknik. Lägenhetssammansättningen är ofta ensidig med en stor dominans av trerumslägenheter. Utemiljön kan upplevas som torftig. Många kommuner och bostadsföretag är angelägna om att förändra den bilden. Det ställer krav på en fysisk förnyelse för att öka attraktiviteten och nå nya kundgrupper.

Ett annat skäl till förnyelse är att kunna möta det ökade behovet av bostäder anpassade för en åldrande befolkning. Lägenheterna som byggdes under dessa år har ofta en generöst tilltagen yta och lämpar sig därför extra bra för äldre som har behov av en rullator eller andra hjälpmedel för att ta sig fram i bostaden. Genom att man till exempel installerar hissar och breddar dörröppningar skulle en efterfrågan på tillgänglighetsanpassade bostäder kunna mötas inom detta bestånd.

² Se bland annat Miljöprogramsområdena idag, Uppdrag av Statens bostadskreditnämnd, 2008. Uppsala universitet.

FÖRETAGENS EKONOMISKA FÖRUTSÄTTNINGAR ÄR OLIKA

Förutsättningarna för att genomföra en förnyelse av 1960–70-talens bostadsbebyggelse varierar mellan olika bostadsföretag. För ett enskilt bostadsföretag är följande parametrar avgörande för förutsättningar och strategier för att genomföra en upprustning:

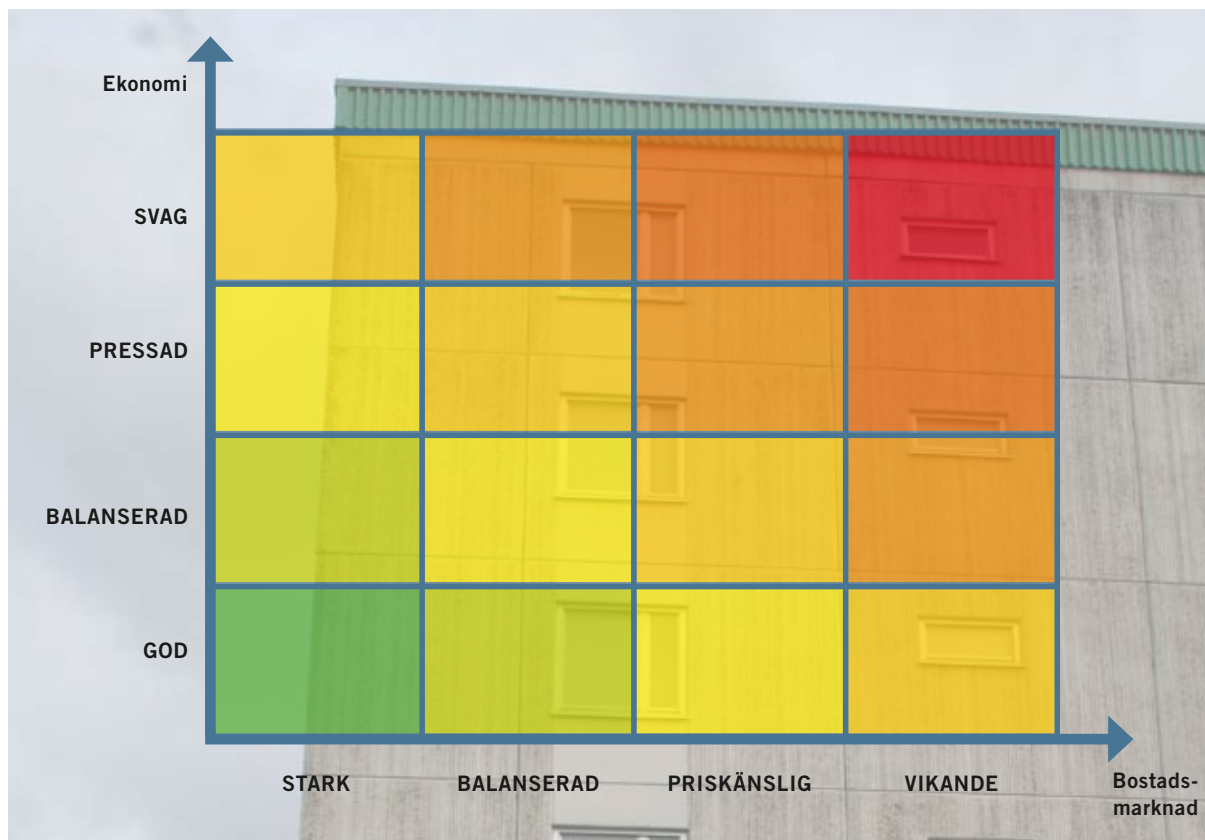
- Andelen bostäder som är i behov av upprustning
- Vilka åtgärder som måste göras
- Företagets ekonomi
- Marknadsläget

Företag med en stor andel bostäder i behov av upprustning från den aktuella perioden har en betydligt större och svårare uppgift framför sig än ett företag med en liten andel. Kvaliteten på rekordårens bostäder kan också variera och leda till olika kostnadsnivåer för en upprustning. Även bostadsföretagets ekonomi varierar både när

det gäller den finansiella styrkan men också vad gäller intjäningsförmåga och kostnadsnivåer.

Marknadsläget är dock avgörande för hur ekonomin i projekten kan komma att bli. I en fastighet i centrala Stockholm kan hyrorna troligen höjas med flera hundra kronor per kvadratmeter efter en upprustning, medan en fastighet med ett mindre attraktivt läge på en mindre ort kan få problem med att vakanser uppstår tämligen omedelbart efter en hyreshöjning. Bostadsbolag på starka, expansiva marknader riskerar i princip inga vakanser. Däremot är befolkningsutvecklingen i ungefär en tredjedel av landets kommuner negativ, vilket påverkar dessa bostadsmarknader i hög grad. De har ett växande bostadsöverskott och hyreskänsligheten är hög.

Baserat på dessa förutsättningar kan de kommunala bostadsföretagen grovt delas in i olika kategorier. De ekonomiska förutsättningarna för att finansiera en upprustning i respektive kategori beskrivs nedan. Inom de olika bostadsmarknaderna kan dock stora variationer förekomma.





FÖRETAG MED GOD EKONOMI PÅ STARKA BOSTADSMARKNADER

Företagen finns främst i och omkring Stockholm, Göteborg och Malmö. De är ofta stora men det finns även mindre företag i gruppen. De har i princip inga vakanser, hög soliditet och ett relativt högt marknadsvärde på fastigheterna. Företagen har totalt cirka 91 000 bostäder byggda 1961–1975 i behov av upprustning. De har visserligen relativt goda möjligheter att finansiera upprustningar men har å andra sidan ofta stora bostadsområden där omfattande satsningar för att komma tillrätta med sociala problem och segregation behövs. Det finns en potential att öka hyresintäkterna i beståndet som helhet, men möjligheterna att höja hyrorna i samband med en upprustning varierar mycket beroende på fastigheternas läge och attraktivitet.



FÖRETAG MED EKONOMI OCH BOSTADSMARKNAD I BALANS

Dessa företag är oftast mellanstora och befinner sig på mellanstora orter (>75 000), exempelvis regionstäder. De har låga vakanser, 1,1 procent i genomsnitt, och god soliditet. Fastighetsvärdena är lägre än i storstadsföretagen på grund av högre avkastningskrav och lägre intäkter. Företagen har totalt cirka 71 000 bostäder byggda 1961–1975 i behov av upprustning. Många företag har ofta relativt goda möjligheter att finansiera en upprustning. Men även här finns bostadsområden där omfattande satsningar för att komma tillrätta med sociala problem och segregation behöver göras.



FÖRETAG MED PRESSAD EKONOMI OCH PÅ EN PRISKÄNSLIG BOSTADSMARKNAD

Dessa företag är oftast små till mellanstora, befinner sig på orter med 25 000–75 000 invånare och har i genomsnitt 2,4 procent vakansgrad. Cirka 30 procent av företagen har en vakansnivå som överstiger 3 procent. Soliditeten är lägre än i storstads- och mellanstadsföretagen. Troligen finns inga större strukturproblem i kommunen för tillfället. Företagen har totalt cirka 85 000 bostäder byggda 1961–1975, som är i behov av upprustning. Situationen för företagen av denna typ varierar beroende på ortens förutsättningar. Företagen har ofta svårigheter att finansiera en upprustning.

FÖRETAG MED SVAG EKONOMI PÅ VIKANDE BOSTADSMARKNADER

Företagen är i regel små och befinner sig ofta i små kommuner (<25 000) med strukturproblem och höga vakansgrader, få arbetsgivare på orten och relativt låg soliditet. Detta innebär både hög affärsmässig och finansiell risk. Företagen har totalt cirka 53 000 bostäder byggda 1961–1975 som är i behov av upprustning. Företagen saknar ekonomisk styrka att finansiera en upprustning av sitt bestånd från rekordåren.



Till denna grupp hör de cirka hundra företag som enligt bostadskreditnämndens definition befinner sig på mycket svaga bostadsmarknader. Bland dem finns företag med vakanser på över 10 procent och en beräknad befolkningsminskning på 5–10 procent under perioden 2006–2011.

VARIERANDE UPPRUSTNINGSNIVÅER

De skilda förutsättningar som råder i olika delar av landet, för olika företag och i olika bostadsområden kommer att styra vad som kan och bör göras. Företagen måste utforma strategier för sina fastighetsbestånd. I dessa strategier bör allt från nyproduktion, förvaltning och upprustning till försäljning och rivning kunna ingå och de måste anpassas till de lokala och företagspecifika förutsättningarna. Det innebär att alla områden och fastigheter inte kan behandlas lika. Vissa fastigheter kan upprustas till en högre standard eller anpassas till en bestämd kundgrupp, exempelvis äldre personer, medan låg hyra prioriteras för andra fastigheter. I ett område kan det handla om att höja områdets status för att locka nya kundgrupper. I ett annat kan det finnas skäl att bara åtgärda tekniska brister.

På bristmarknader finns bättre möjligheter att finansiera investeringar genom hyreshöjningar än på en överskottsmarknad, där vakanser ofta uppstår vid högre hyresuttag. På en starkt vikande marknad kan det handla om att riva delar av beståndet och koncentrera insatserna på de delar av beståndet som bedöms ha potential också på längre sikt. Det är varken samhälls-ekonomiskt rimligt eller företagsekonomiskt möjligt att satsa på en kostsam upprustning av bostäder som kanske ska rivas om tio år.

Detta leder till att förnyelsen får olika inriktning och nivå. Schematiskt kan man tala om tre olika nivåer och därtill kommer alternativet rivning. Inom vart och ett av de skilda upprustningsalternativen finns stora variationer.

12 000 :-

1. Fullständig upprustning

Alternativet innebär att bostäderna får i princip nybyggnadsstandard. Installationer byts ut och kompletteras, kök och badrum renoveras, tillgänglighetsanpassning, miljöanpassning och energieffektivisering genomförs. Husen renoveras utvändigt och utemiljön förbättras. Utgiften varierar men uppskattas ligga i storleksordningen 12 000 kronor/m², det vill säga cirka 925 000 kronor för en normalstor trerumslägenhet. Förutsättningar för en väsentligt högre hyresnivå skapas.

6 000 :-

2. Begränsad upprustning

Alternativet innebär att valda delar rustas upp. Nödvändig teknisk upprustning av installationer, framför allt stambyte, kök, badrum, tak och fasader genomförs samt mindre åtgärder för att förbättra tillgänglighet och resurshushållning. Utgiften kan uppskattas till 6 000 kronor/m², det vill säga cirka 460 000 kronor för en normalstor trerumslägenhet, med variationer både uppåt och nedåt.

2 000 :-

3. Minimal upprustning

Alternativet innebär att företaget åtgärdar tekniska brister som är oacceptabla för de boende, åsamkar företaget stora kostnader eller innebär att fastighetens fortbestånd äventyras. Metoder som minimerar ingreppen väljs. Utgiften kan uppskattas till 2 000 kronor/m², det vill säga 155 000 kronor för en normalstor trerumslägenhet, men även här finns givetvis variationer.

1 000 :-

4. Rivning

Alternativet är tillämpligt främst på vikande marknader men kan komma ifråga även i andra situationer. Rivningsutgiften kan uppskattas till cirka 1 000 kronor/m². Därtill kommer ett nedskrivningsbehov för fastigheter som rivs, vilket på vikande marknader är i storleksordningen 3 000 kronor/m².³

3 000 :-

³ Siffrorna bygger på uppgifter i BKN-rapport, Bostadsföretag på orter med vikande befolkningsunderlag, nov 2008.



UPPRUSTNINGENS EFFEKTER PÅ BOSTADS- FÖRETAGENS EKONOMI

En upprustning påverkar företagets ekonomi på kort och lång sikt. Dels påverkas bolagets ekonomiska resultat det år som en upprustning genomförs eftersom en del av utgifterna måste tas som en engångskostnad. Dels kommer bolagets framtida avskrivningar att öka genom att en del av utgifterna redovisas som en ökning av fastighetsvärdet (aktivering). Om man aktiverar mer än vad fastigheten ökar i värde så måste dock en nedskrivning göras vilket belastar årets resultat. Alla kostnader som belastar årets resultat påverkar i slutändan företagets egna kapital. Möjligheten att upprusta begränsas därför av storleken på företagets egna kapital.

Vidare påverkar upprustningen den framtida ekonomin genom ökade räntekostnader på de nya lån som tas i samband med upprustningen men också genom minskade driftskostnader och eventuellt ökade hyresintäkter.

DET KOSTAR ATT ANVÄNDA KAPITAL

Ett fastighetsbolags tillgångar består till största del av fastigheter och till mindre del av egna medel (kassa/bank). Tillgångarna finansieras genom eget kapital och lånat kapital som redovisas på balansräkningens skuldsida. I ett företags balansräkning är det egna kapitalet att se som företagets skuld till ägaren eller riskvilligt kapital medan lånat kapital normalt sett är företagets skuld till banker och kreditinstitut och är av karaktären rörelsekapital. Att använda kapitalet kostar pengar i form av avkastningskrav respektive ränta.

Egna medel är generellt sett begränsade hos de kommunala bostadsföretagen och därför krävs oftast att man lånar till upprustningsprojekten. För att låna ut pengar kräver bankerna att upprustningsprojekten till viss del finansieras med egna medel. I de bolag som har övervärden i vissa fastigheter kan belåningen/skuldsättningsgraden öka i övriga fastigheter för att finansiera ett upprustningsprojekt alternativt kan övervärden realiserars genom försäljning av fastigheter. I andra bolag där skuldsättningen redan är hög kan det krävas någon form av kapitaltillskott.

KOSTNAD ELLER INVESTERING?

Vid en upprustning ska vissa utgifter redovisas som en kostnad (underhåll) medan andra ska aktiveras (investering) vilket innebär att fastighetens anskaffningsvärde ökar. Hur bokföringen ska göras regleras i Bokföringsnämndens vägledning om materiella anläggningstillgångar. Kortfattat avses med underhåll åtgärder som återställer byggnaden i det skick den ursprungligen hade när den anskaffades; med investering avses i stället prestandahöjande åtgärder som ökar byggnadens värde genom nya kvaliteter som inte funnits tidigare. Upprustningar består till stor del av underhållsinsatser som återställer fastighetens ursprungliga skick varför en betydande andel av upprustningsutgifterna bör kostnadsföras.

Hur den exakta gränsdragningen ska göras mellan underhåll och investering kan diskuteras i det enskilda fallet. Det blir då en fråga om hur Bokföringsnäm-

dens vägledning ska tolkas. De beräkningar som görs i denna rapport bygger på tolkningen att intäktsökningar och/eller kostnadsminskningar innebär att tillgångens prestanda har förbättrats. Viktigt att tänka på är att prestandahöjande åtgärder ska jämföras med det skick fastigheten hade när bolaget ursprungligen byggde eller förvärvade fastigheten.

HUR MYCKET AV UPPRUSTNINGEN HÖJER VÄRDET?

Hur mycket av upprustningens utgifter som kan bokföras som en investering begränsas av fastighetens marknadsvärde. En uppfattning om värdet på en fastighet kan man få genom att titta på vilka direktavkastningskrav som råder på den aktuella delmarknaden. Direktavkastningskravet grundar sig på investerarens uppfattning om marknadens och fastighetens attraktivitet. Förenklat kan man säga att ju högre direktavkastningskravet är desto lägre är attraktiviteten och därmed fastighetens värde.

Driftnettet som är det ekonomiska resultatet för en enskild fastighet, består av hyresintäkter minus fastighetens drift- och underhållskostnader, fastighetsskatt och tomträttsavgäld. Ett ökat driftnetto kan uppnås genom ökade hyresintäkter och minskade kostnader.

I tabell 1 nedan kan man utläsa hur mycket av utgifterna för en upprustning som kan betecknas som en investering, därför att de leder till ett ökat driftnetto som i sin tur motiverar ett högre värde på fastigheten. Beräkningen är gjord genom att driftnettoökningen divideras med direktavkastningskravet.

I beräkningsexemplet nedan har vi antagit att nyttan av åtgärderna sträcker sig så långt fram i tiden att nuvärdet blir det samma oavsett om vi evighetskapitaliserar (driftnetto/direktavkastningskrav) första årets driftnettoökning eller diskonterar alla framtida betalningar med en diskonteringsränta.

Upprustningsinsatser ger dock inte alltid ökade driftnetton men kan göra att fastighetens tekniska livslängd ökar och därmed möjligheten att generera positiva driftnetton framöver. Upprustningar som inte genererar driftnettoökningar måste dock göras med försiktighet eftersom fastigheten inte ökar i värde.

Av nedanstående tabell kan man också utläsa att fastigheter på starka marknader behöver ta en mindre andel av upprustningsutgiften på årets resultat än fastigheter på svaga marknader, eftersom direktavkastningskravet på starka marknader är lägre. Företag på starka marknader har dessutom oftast en potential att ta ut hyreshöjningar och därigenom förbättra driftnettot utan risk för tomma lägenheter. Detta leder till att förutsättningarna att klara upprustningsåtgärderna är betydligt mer gynnsamma i de företag som befinner sig på starka marknader. Med hänsyn till att många kommunala bostadsbolag har en begränsad förmåga att ta engångskostnader över resultatet blir en förutsättning för att kunna genomföra upprustningar ofta ett så stor andel som möjligt av projektutgiften aktiveras för att fördela kostnaden över kommande år.

NEDSKRIVNING

Om en aktivering innebär att fastigheten blir för högt värderad i balansräkningen i relation till det bedömda

Tabell 1.

Investeringsutrymme i kronor/kvadratmeter baserat på direktavkastningskrav och driftnettoökning.

Direktavkastningskrav %	100 kr/m ²	200 kr/m ²	300 kr/m ²	400 kr/m ²	500 kr/m ²
9,0%	1 111	2 222	3 333	4 444	5 556
8,5%	1 176	2 353	3 529	4 706	5 882
8,0%	1 250	2 500	3 750	5 000	6 250
7,5%	1 333	2 667	4 000	5 333	6 667
7,0%	1 429	2 857	4 286	5 714	7 143
6,5%	1 538	3 077	5 615	6 154	7 692
6,0%	1 667	3 333	5 000	6 667	8 333
5,5%	1 818	3 636	5 455	7 273	9 091
5,0%	2 000	4 000	6 000	8 000	10 000
4,5%	2 222	4 444	6 667	8 889	11 111
4,0%	2 500	5 000	7 500	10 000	12 500
3,5%	2 857	5 714	8 571	11 429	14 286
3,0%	3 333	6 667	10 000	13 333	16 667
	100 kr/m ²	200 kr/m ²	300 kr/m ²	400 kr/m ²	500 kr/m ²
					Driftnettoökning kr/m ²

Hur tabellen kan användas illustreras med följande exempel:

Ett företag gör en upprustning för 5 000 kronor per kvadratmeter. Efter denna upprustning kan fastighetsägaren öka sina hyresintäkter med 100 kronor per kvadratmeter och sänka sina driftkostnader med lika mycket.

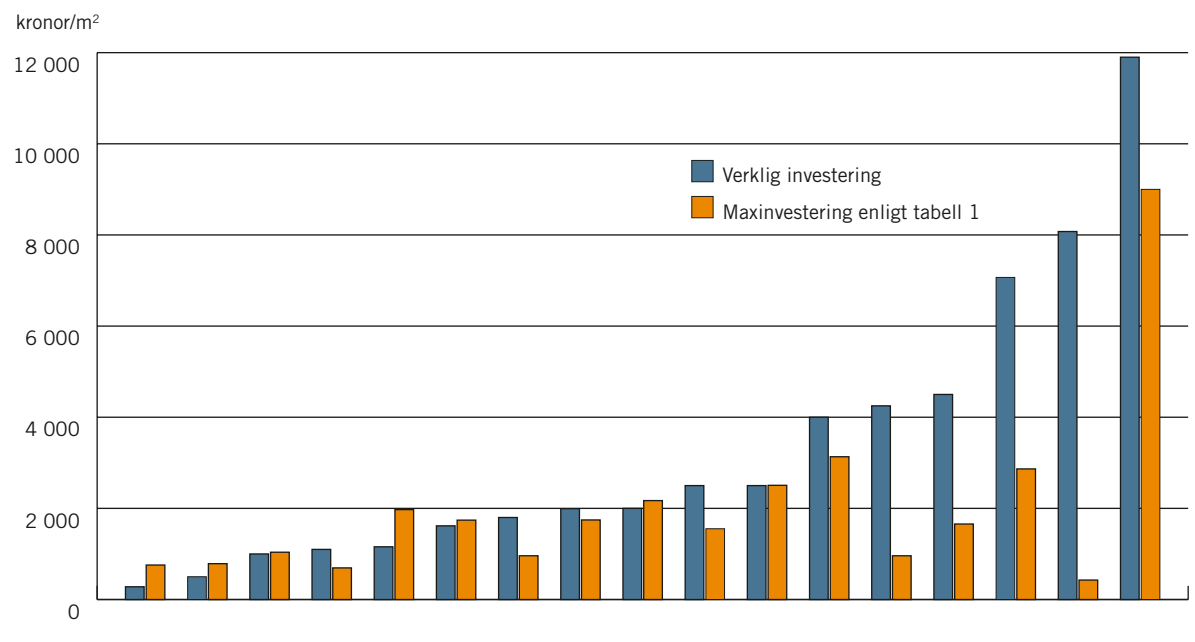
Fastigheten befinner sig på en marknad där ett direktavkastningskrav på sex procent är tillämpligt.

Tittar man i tabellen så kommer fastigheten (som alltså fått en driftnettoökning med 200 kronor per kvadratmeter) att öka med 3 333 kronor per kvadratmeter i värde.

Det skulle innebära att 3 333 kronor per kvadratmeter kan ses som en investering och därmed höja fastighetens värde i balansräkningen. Resterande utgifter på 1 667 kronor kostnadsförs i resultaträkningen.

Figur 2.

Relationen mellan verklig bokförd investering och den investering som kan motiveras med en värdeökning enligt vår modell hos 17 av de intervjuade företagen.



marknadsvärdet, måste fastigheten skrivas ned. En nedskrivning redovisas som en engångskostnad i resultaträkningen vilket får negativ effekt på företagets egna kapital.

Kostnader för nedskrivningar är inte skattemässigt avdragsgilla. Det innebär att nedskrivningar som i bokslutet har belastat årets resultat i resultaträkningen ska återläggas i deklarationen. Därigenom måste bolaget se till att det har medel så att det kan betala skatt även om bolaget visar ett negativt resultat. Nedskrivningar påverkar således inte det skattemässiga restvärdet för fastigheten (byggnaden).

HUR STOR DEL AV UTGIFTERNA REDOVISAS I VERKLIGHETEN SOM INVESTERING?

För att få en uppfattning om hur mycket av utgifterna för en upprustning som de kommunala bostadsföretagen i verkligheten bokför som investering (aktiverar) respektive tar som engångskostnader har vi fått ta del av hur de intervjuade företagen har bokfört genomförda upprustningar, samt vilka hyreshöjningar/driftnettoökningar som de fått i samband med sina upprustningsprojekt. Figur 2 visar hur mycket företagen har aktiverat av sina projekt jämfört med hur stor aktivering som enligt vår modell (tabell 1) hade kunnat motiveras som värdehöjande.

Diagrammet visar att de projekt där hyreshöjning tillsammans med minskade driftkostnader försvarar den del av utgiften som redovisats som investering, är de projekt där investeringen uppgår till omkring 2 000 kronor/m².

De bolag som genomfört investeringar vilka inte täcks

av motsvarande värdeökning i balansräkningen kan komma att tvingas till nedskrivningar vilket påverkar det egna kapitalet negativt.

VILKA MÖJLIGHETER FINNS ATT FÅ LÅN?⁴

För att få lån krävs att bostadsföretaget har någon form av säkerhet. De två vanligaste säkerheterna bland kommunala bostadsföretag är kommunal borgen och pantbrev. Större företag som har en god ekonomi och bra rating kan även finansiera sig genom företagscertifikat.

Med pantbrev avses den handling som utfärdas som bevis på in-teckning i en fastighet. Pantbrevet används när fastighetens ägare lämnar fastigheten som pant för fordran, till exempel som säkerhet för ett banklån.

Kommunal borgen innebär att ägaren, kommunen, påtar sig ett betalningsansvar för lån som det kommunala bostadsföretaget upptar. Om kommunal borgen lämnats, har bankerna kunnat ställa upp med lägre räntenivåer än om pantbrev lämnats som säkerhet. Den förmånen kan av EG-rätten anses vara en form av otillåtet statsstöd. Problemet bör kunna undanröjas genom att kommunen tar ut en borgensavgift som motsvarar värdet på förmånen, vilket kan leda till ökade lånekostnader för ett stort antal bostadsföretag framöver.

Belåningsvärdet i en fastighet bedöms utifrån fastighetens marknadsvärde. Banker är villiga att ställa ut lån inom intervallet 60 till 85 procent av fastighetens värde. Nivån varierar med hänsyn till skilda marknadsförutsättningar liksom att prissättningen av lånen är beroende av

⁴ Se bilaga 1

hur stor risk som utlåningen bedöms utgöra. Resterande del av finansieringen får företaget själv stå för vilket kan kräva att ägaren tillskjuter kapital.

Förutsättningarna för kommunala bostadsföretag att få lån varierar. De flesta har möjlighet att få låna men för vissa bolag, särskilt de på svaga marknader, kan det vara svårt att få låna till upprustningar, om inte kommunen garanterar lånet.

UPPRUSTNINGENS ÅTERBETALNINGSTID

Ett annat sätt att se på vilka upprustningsåtgärder som är möjliga att genomföra och att prioritera dem, är att se på totalkalkylen och beräkna hur lång tid det tar att få igen satsade pengar för både investerings- och kostnadsdelen. Vid en upprustning kan, som tidigare nämnts, återbetalning av satsade medel antingen ske genom att hyran höjs och/eller att förvaltningskostnaderna minskar.

I nedanstående exempel (se figur 3) har vi valt att titta på återbetalningstiden efter en begränsad (motsvarande 6 000 kronor/m²) respektive en fullständig upprustning (motsvarande 12 000 kronor/m²) med antagandet att de genererar driftnettoökningar mellan 300 och 700 kronor/m² (annuitetskalkyl, 4 procent kalkylränta)⁵.

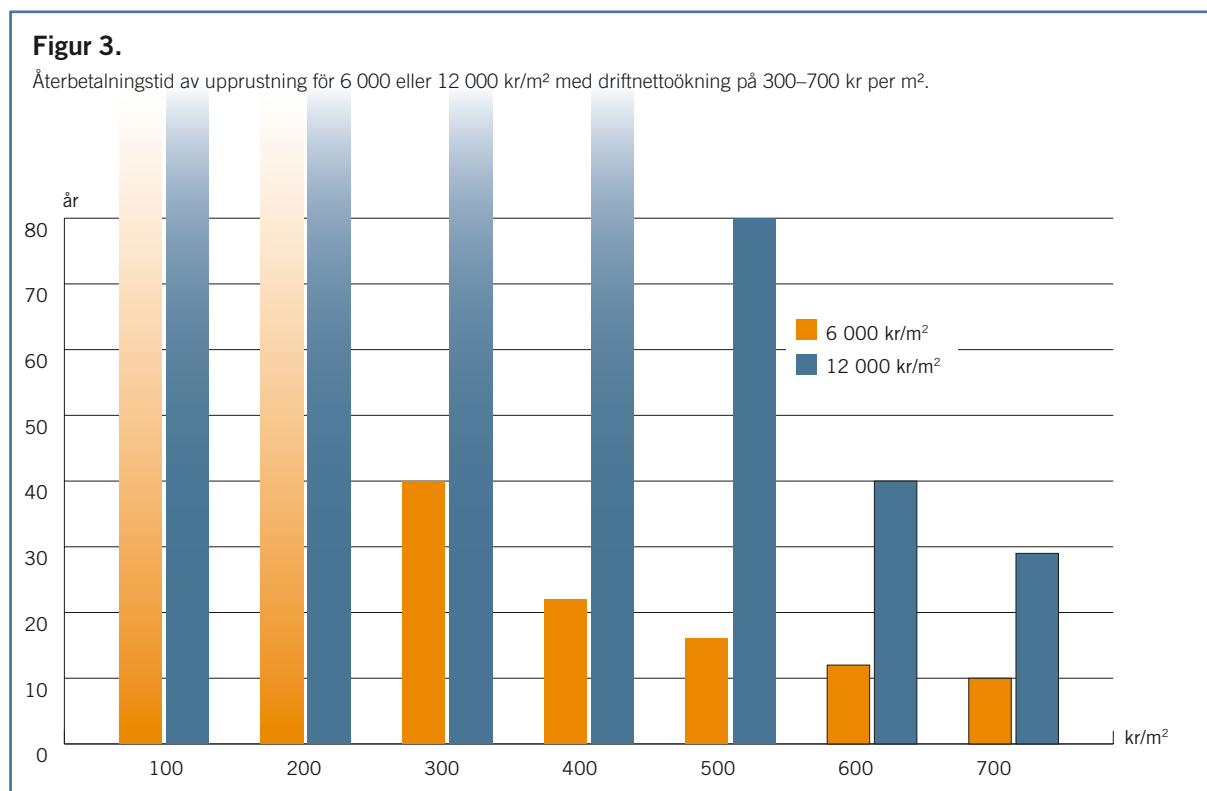
En upprustning på 6 000 kronor/m² som leder till ett ökat driftnetto på 200 kronor/m² eller lägre ger oändlig återbetalningstid. En upprustning på 12 000 kronor/m² och ett ökat driftnetto på 400 kronor/m² eller lägre

leder också till oändlig återbetalningstid.

Diagrammet visar att det behövs relativt stora ökning av driftnettot för att upprustningarna ska kunna återbetalas inom rimlig tid. För en så kallad begränsad upprustning (6 000 kronor/m²) bör återbetalningstiden inte överskrida 20–25 år (bedömd teknisk livslängd av åtgärderna) vilket förutsätter en driftnettoökning på cirka 400 kronor/m². Det betyder att om upprustningen medför att drift- och underhållskostnaderna kan sänkas med 100 kronor/m² – vilket är relativt svårt att uppnå – måste hyrorna höjas med 300 kronor/m², vilket motsvarar en hyreshöjning på cirka 1 925 kronor per månad för en trerumslägenhet på 77 kvadratmeter.

Genomsnittshyrorna i landet⁶ ligger mellan 577 och 1 064 kronor/m², där de högre hyresnivåerna avser nyare bestånd. En ökning på 300 kronor/m² är således en kraftig hyreshöjning och kan vara svår att ta ut. Vid en fullständig upprustning (12 000 kronor/m²) kan det visserligen vara rimligt med något längre återbetalningstider och möjligheterna till besparingar i drift- och underhållskostnaderna är också bättre än i den begränsade upprustningen. Här krävs dock ännu större hyreshöjningar för att motivera och finansiera insatserna ekonomiskt.

Slutsatsen blir att en fördubbling av hyran i den aktuella fastigheten i många fall skulle behövas för att upprustningen ska kunna återbetalas, men en sådan hyreshöjning är i de flesta fall inte rimlig.



⁵ Räntenivåerna varierar över tiden och påverkar upplåningskostnader. 4 % används genomgående i denna rapport som medelvärde för långsiktig ränteutveckling.

⁶ SABO:s förhandlingsstatistik 2009.

UPPRUSTNINGSMÖJLIGHETER I FYRA TYPFÖRETAG

Figur 4.

Bostadsföretagen har olika ekonomiska förutsättningar och upprustningsnivåer



Företag med god ekonomi på starka bostadsmarknader

Fokus bör ligga på begränsad och minimal upprustning. Fullständiga upprustningar kan dock vara aktuella i vissa lägen.



Företag med ekonomi och bostadsmarknad i balans

Fokus bör ligga på begränsad och minimal upprustning. Fullständiga upprustningar kan ske i sällsynta fall.



Företag med pressad ekonomi och på en priskänslig bostadsmarknad

Fokus bör ligga på minimala och begränsade upprustningar.



Företag med svag ekonomi på vikande bostadsmarknader

Kan aldrig motivera fullständiga upprustningar. Fokus på minimal upprustning och eventuell rivning.

För att illustrera hur upprustningsmöjligheterna skiljer sig mellan olika företag beroende på deras ekonomiska styrka och situationen på bostadsmarknaden har vi delat in företagen i fyra olika kategorier. Det är samma kategoriindelning som i det tidigare avsnittet om skilda ekonomiska förutsättningar. Inom varje kategori har vi konstruerat ett typföretag vars värden överensstämmer med de genomsnittliga nyckeltalen inom kategorin enligt SABOs ekonomiska statistik.

Risken med en schabloniserad kategorisering ska dock betonas. Alla företag passar inte in i mallen; det finns små bolag som befinner sig på lokalt mycket starka marknader

liksom det finns stora bolag i storstadsområden som inte alls har samma förutsättningar som typföretaget. Det är det enskilda företagens situation som är avgörande, inte vilken kategori man tillhör. Syftet är att ge en grov bild. Notera att bostadsföretagen som ägs av Stockholms stad inte ingår eftersom de inte är medlemmar i SABO.

Typföretagens långsiktiga ekonomiska styrka utgår ifrån företagens synliga soliditet⁷. En hög soliditet innebär att företaget har större förmåga att bära förluster. Har företaget övernärden i sina fastigheter ökar soliditeten ytterligare samtidigt som det omvända gäller.

⁷ Synlig soliditet = (Eget kapital + 72 procent av obeskattade reserverna) dividerat med totalt kapital.

FÖRETAG MED GOD EKONOMI PÅ STARKA BOSTADSMARKNADER



Typföretaget finns i en storstadsregion, har ett totalt bostadsbestånd på 20 000 lägenheter varav 8 000 är byggda 1961–1975. Bolaget har en god ekonomi med en synlig soliditet på 26 procent. Regionen är en tillväxtregion och företaget har praktiskt taget inga vakanser.

Upprustningsmöjligheter

Företaget har vissa förutsättningar att klara upprustning till olika nivåer med en tyngdpunkt på begränsad och minimal upprustning. Förutom att företaget har en stark ekonomi finns det en potential att höja hyresnivån som följd av en stark efterfrågan på marknaden.

Ökade driftnetton som genereras genom intäktsökningar och kostnadsminskningar leder efter några år till starkare driftresultat i förvaltningen, vilket lämnar utrymme för ökade underhållskostnader. Bolaget har potential att klara fullständiga upprustningar i några utvalda områden men måste möta detta med minimala upprustningar i andra bostadsområden.

Bankfinansiering av upprustningsprogrammet kommer inte att vara svår då bolaget har en god stabilitet med höga övervärden i sitt fastighetsbestånd. Skulle bolaget välja att genomföra en stor andel fullständiga upprustningar som leder till höga engångskostnader kommer det egna kapitalet initialt att urholkas.

FÖRETAG MED EKONOMI OCH BOSTADSMARKNAD I BALANS



Typföretaget finns i en mellanstor residensstad med varierat näringsliv. Företaget har ett totalt bostadsbestånd på 10 000 lägenheter varav 4 000 är byggda 1961–1975. Det har en god ekonomi med en synlig soliditet på 21 procent. En viss befolkningsökning leder till en ökad efterfrågan på bostäder. Företaget har inga andra vakanser än de som följer av omsättningen av lägenheter.

Upprustningsmöjligheter

Företaget har ett svagare driftnetto och mindre eget kapital än storstadsföretaget och har därför något sämre möjligheter att klara upprustningen. Hyreskänsligheten är på denna marknad beroende av var fastigheten är belägen men det bedöms finnas goda förutsättningar att öka hyresuttaget.

Företaget är i huvudsak hänvisat till att göra begränsade upprustningar men kommer för att klara av hela sitt bestånd även att behöva använda sig av minimala upprustningar i delar av sina områden. Det utesluter inte enstaka projekt med högre nivå. Då företaget befinner sig på en svagare marknad än storstadsföretaget kommer det att bli svårigheter att aktivera lika mycket.

Finansiering genom banklån bör inte möta några svårigheter då det finns övervärden i beståndet som kan belånas. I dessa bolag är det underhållskostnaderna i samband med de större insatserna och eventuella nedskrivningar som blir direkt styrande för vilken takt och strategi för upprustning som ska väljas. Engångskostnaderna riskerar att förbruka det egna kapitalet.

FÖRETAG MED PRESSAD EKONOMI OCH PÅ EN PRISKÄNSLIG BOSTADSMARKNAD



Typföretaget finns i en mindre stad. Företaget har ett totalt bostadsbestånd på 2 000 lägenheter varav 800 är byggda 1961–1975. Befolkningsutvecklingen är i hög grad beroende av den dominerande industrin på orten. Företaget har små marginaler. Synlig soliditet är 16 procent. Bostadsmarknaden är osäker och företaget har för närvarande en vakansgrad på 2,4 procent.

Upprustningsmöjligheter

Företaget är sannolikt hänvisat till att göra minimala upprustningar, vilket inte behöver utesluta en mindre andel upprustningar till högre nivå. Priskänsligheten är relativt stor i huvuddelen av beståndet. Bolagets finansiering kan på marginalen komma att försvåras om bolaget väljer att i flera bostadsområden göra mer omfattande åtgärder än minimal upprustning.

Aktiveringsmöjligheterna har i dessa bolag minskat starkt – dels genom en lägre möjlighet att höja hyran i den berörda fastigheten utan att det leder till vakanser, dels genom att direktavkastningskraven generellt sett ligger på högre nivåer än för de två tidigare nämnda företagstyperna.

FÖRETAG MED SVAG EKONOMI PÅ VIKANDE BOSTADSMARKNADER



Typföretaget befinner sig i en mindre kommun med en negativ befolkningsutveckling och en mycket svag bostadsmarknad. Företaget har ett bostadsbestånd på 500 lägenheter varav 200 är byggda 1961–1975. Vakanserna uppgår till 3,9 procent i dagsläget. Företagets ekonomi är svag med en synlig soliditet på 12 procent. Ett problem är också att bostadsbeståndet är högt värderat i förhållande till marknadsvärdet.

Upprustningsmöjligheter

Företaget kan aldrig motivera de dyrare upprustningsalternativen. Kommunernas ekonomi begränsar starkt möjligheterna till ägartillskott. Det är också tveksamt om det går att låna till upprustningsutgiften. Dessutom är priskänsligheten hög. Sannolikt är de mindre företagen hänvisade till att göra en minimal upprustning samt överväga rivning. Behovet av nedskrivningar kommer att fresta på både resultat och det egna kapitalet vilket kräver att upprustningar hålls på en minimal nivå och bidrar till sänkta driftkostnader.

Företaget har redan idag svårt att skapa ett resultat som täcker räntor och amorteringar vilket gör det svårt att ta på sig ytterligare kostnader. Dessa företag kommer troligtvis behöva ett kapitaltillskott för att klara av underhållsbehovet. Med en vakansgrad på runt 4 procent är 20 av företagets 500 lägenheter outhyrda. Om bolaget önskar minska vakanserna till 2 procent behöver 10 lägenheter rivas. Vid en rivningskostnad på 1 000 kronor/m² innebär det en försämring av årsresultatet med cirka 750 000 kronor. Läger man därtill ett nedskrivningsbehov på 3 000 kronor/m² blir resultatförsämringen det år rivningen genomförs tre miljoner kronor. Dessa medel finns inte i detta bolag.



HUR KAN EKONOMIN I ETT UPPRUSTNINGSPROJEKT FÖRBÄTTRAS?

Beräkningsexemplerna i föregående avsnitt indikerar att många kommunala bostadsföretag får svårigheter att täcka upprustningsutgifterna och att stora delar av insatserna kommer att behöva kostnadsföras då de inte kan motiveras som värdehöjande. I följande kapitel görs en genomgång av företagens möjligheter att förbättra de ekonomiska förutsättningarna att klara upprustningsåtagandet i sitt fastighetsbestånd.

SÄNKTA KOSTNADER

SABOs insamlade erfarenheter visar att en bra genomförd upphandling kan sänka kostnaderna. Det ställer krav på beställarkompetens. För att klara omfattningen av upprustningen och utveckla tekniken är det lämpligt att börja i liten skala med ett provtrapphus eller provhus.

Arbetena sträcker sig ofta över flera år varför det är viktigt att ständigt följa teknik- och metodutvecklingen. En effektiv kostnadskontroll är central och en modell kan vara ett partneringavtal mellan beställaren och en erfaren entreprenör.

De bolag vi intervjuat har bedömt att man genom att utveckla kompetensen när det gäller upphandlings- och byggprocessen bör kunna sänka kostnaderna med cirka tio procent. Om projekten dessutom etappindelas och utvärderas kan både beställare och entreprenör ta del av den besparingspotential som uppkommer när arbeten upprepas och genomförs under en längre tid. En effektiv kvalitetssäkring gör att entreprenören tar ett kvalitetsansvar.

Det är också viktigt att informera hyresgästerna

och komma överens om insatserna i ett tidigt skede av projektet. Evakuering av hyresgäster är dyrt. Om det kan undvikas eller om bolaget i god tid planerar omflyttningar sparar man pengar.

Den innevarande lågkonjunkturen ger vissa möjligheter att pressa entreprenadkostnaderna med fem-tio procent enligt intervjuuppgifter. Lågkonjunkturen är dock tillfällig medan upprustningsverksamheten kommer att pågå under många år.

Det bedöms också finnas möjligheter att på lite längre sikt sänka kostnaderna genom breddad och förändrad utbildning. Dagens utbildningar leder till processer som är komplicerade och tidskrävande. En snabbare upprustningstid innebär lägre kostnader. SABO visar i en studie⁸ att utbildning av yrkesarbetare med ROT-kompetens⁹ ger förutsättningar för att en och samma person kan genomföra fler moment i en badrumsrenovering vilket kan minska tidsåtgången med upp till 50 procent genom att färre personer är inblandade.

Slutsatsen är att det finns en potential att minska upprustningsutgifterna genom nya arbetssätt och metoder. Det beslutet som påverkar bolagets ekonomi mest, är dock vilken upprustningsnivå som bolaget bestämmer sig för i projektet.

ÖKADE FÖRVALTNINGSINTÄKTER

Förvaltningsintäkterna omfattar hyror och andra ersättningar från bostäder och lokaler. De genomsnittliga förvaltningsintäkterna för allmännyttan är 846 kronor/m² (år 2008) men varierar mellan 541 kronor/m² och 1 108 kronor/m².

En ökning av hyresuttaget stärker bolagets förmåga att täcka ökade kapitalkostnader och att hålla nere behovet av nedskrivningar i projekten. Som tidigare visats skulle inte bara fullständiga utan också begränsade renoveringar leda till omfattande hyreshöjningsbehov. I det förstnämnda fallet skulle hyror nästan behöva ligga i nivå med nyproduktionshyror. Möjligheten att höja hyror är dock begränsad särskilt i bostadsområden med låga hushållsinkomster. Alltför höga hyreshöjningar skulle leda till vakanser, vilket innebär att förvaltningsintäkterna sjunker.

Tabell 2.

Samband mellan förvaltningsintäkter och vakansgrad i allmännyttiga företag.

	Storstad	>75 000	25-75 000	<25 000
Förvaltningsintäkter, kr/m ²	911	848	814	782
Hyresbortfall, % bostäder	0,5%	1,1%	2,4%	3,9%

⁸ Professionell renovering.

⁹ ROT står för reparation, ombyggnad och tillbyggnad.

¹⁰ SABO ekonomisk statistik 2008 ingår inte Stockholmshem, Svenska Bostäder och Familjebostäder i Stockholm.

¹¹ Beräkningen är gjord med annuitetskalkyl där räntenivån sätts till 4 % och 20 års återbetalningstid.

I samband med upprustningsåtgärder är det självklart att hyreshöjningar behöver förhandlas fram. Hyreshöjningar kan dock inte utgöra hela lösningen på problemet med att finansiera upprustningen av rekordarens bostadsbestånd.

MINSKADE DRIFTKOSTNADER

Att åstadkomma sänkta driftkostnader är ett viktigt motiv för en upprustning. Storleken på kostnadsminskningen kan dock vara svår att bedöma på förhand. För att till exempel minskad användning av värme och vatten verkligen ska leda till lägre kostnader är det nödvändigt att fjärrvärmeleverantören eller VA-verket inte höjer taxorna i takt med att förbrukningen minskar. Vid de intervjuer som genomförts har det framkommit att en del bolag som önskat göra energibesparingsåtgärder har avstått på grund av att de bedömt risken för taxehöjning som stor. Leverantören antas komma att behöva kompensera sig för lägre såld kvantitet genom att höja priset.

De kommunala bostadsföretagens¹⁰ förbrukningskostnader (värme, vatten och el) uppgår i genomsnitt till cirka 169 kronor/m² varav värmen motsvarar 102 kronor (2008). Efter en upprustning då uttjänta installationer ersatts med nya minskar även kostnaderna för reparationer och underhåll. Dessa uppgick i genomsnitt till cirka 205 kronor/m² år 2008. Totalt har allmännyttan förbruknings- och underhållskostnader på cirka 374 kronor/m². Om de antas minska med 100 kronor per kvadratmeter och år efter en upprustning, kan besparingen betala en investering på 1 375 kronor/m².¹¹ Att nå driftkostnadsbesparing på 100 kronor/m² bedöms dock kräva större insatser än vad kostnadsminskningen kan finansiera.

Slutsatsen är att minskade driftkostnader kan förbättra upprustningskalkylerna men långt ifrån i sig själva finansiera upprustningen.

FÖRVALTA ELLER SÄLJA?

Att sälja delar av fastighetsbeståndet kan frigöra medel samtidigt som det kan minska upprustningsbehovet i bolaget. De fastigheter som ger mest pengar vid en försäljning är naturligtvis de som genererat goda resultat. Om en sådan fastighet säljs leder det till försämrade ekonomiska förutsättningar för företaget. För bostadsföretag på svaga marknader kan det ibland bli svårt att hitta köpare till fastigheterna.

För flertalet kommunala bostadsföretag är det inte möjligt att genom fastighetsförsäljningar finansiera upprustningar. Detta på grund av att det inte finns någon köpare eller att de enda fastigheter som är säljbara är de som genererar vinst till företaget.

Sett ur samhällets perspektiv så löser en försäljning inte problemet med att fastigheterna behöver rustas upp. Kostnaderna för upprustning flyttas bara till den nye ägaren.

SLUTSATSER

De viktigaste faktorerna som påverkat ett enskilt bolags förutsättningar att klara av upprustningsbehovet är:

- Andelen bostäder som är i behov av upprustning
- Vilka åtgärder som måste göras
- Företagets ekonomi
- Marknadsläget

Bolag på starka marknader har generellt sett bättre förutsättningar att klara upprustningen än bolag på marknader med svag efterfrågan. En större potential att ta ut högre hyror parat med lägre avkastningskrav ger möjlighet att aktivera en större del av projektutgifterna. Likaså har dessa företag ofta ett större synligt eget kapital och dolda övervärden i sitt fastighetsbestånd.

För de mindre företagen och i synnerhet de som verkar på svaga bostadsmarknader är bilden mörkare. Möjligheterna att höja hyresnivån generellt är små. Även mindre omfattande upprustningar kräver att hyresgästerna är med och finansierar dessa genom hyresökningar. Detta är dock en balansgång då hyreshöjningar kan leda till ökade vakanser på orter med vikande marknad.

Det bör understrykas att upprustningar kommer att behöva ske till olika nivåer i olika områden. Till exempel kan fastigheternas belägenhet påverka möjligheterna att öka driftnettot efter en upprustning vilket kan motivera en mer omfattande upprustning i attraktiva lägen. Fullständig upprustning till något som påminner om nyproduktionsstandard kommer den stora andelen bolag inte att kunna ta på sig över huvud taget, då det leder till så höga engångskostnader att det egna kapitalet riskerar att förbrukas.

Sammanfattningsvis är bostadsföretagens ekonomiska förutsättningar att rusta upp bostäderna från rekordåren inte särskilt goda. Upprustningarna kommer att ske till de nivåer som företagen kan finansiera och som innebär hyreshöjningar som hyresgästerna har råd med. Det innebär att upprustningsåtgärderna – generellt sett – kommer att vara kraftigt begränsade och inte alls motsvara de krav som samhället idag ställer på moderna och hållbara bostäder.

HUR KAN SAMHÄLLET FRÄMJA FÖRETAGENS MÖJLIGHETER ATT RUSTA UPP BOSTÄDERNA?

Vad kan då göras för att bolagen ska kunna finansiera och genomföra mer omfattande upprustningar?

Först och främst behöver företagen arbeta med åtgärder som sänker upprustningskostnaderna. Det handlar bland annat om att öka sin egen kompetens, särskilt beställarkompetensen, och om att utveckla metoder och förfina den teknik som används vid upprustningsarbeten.

Men även staten har en viktig uppgift i sammanhanget. Det handlar om att skapa bättre förutsättningar för bostadsföretagen att själva finansiera underhåll och upprustning av sitt bostadsbestånd. Det finns dock ingen enskild åtgärd som är tillräckligt verkningsfull, det krävs snarare ett batteri av åtgärder.

Det kan handla om att undanröja hinder i olika regel-

verk, vilka idag försvårar eller fördyrar upprustningar.

Det handlar också om de skattemässiga villkoren och inte minst om att återskapa balanserade villkor mellan de olika upplåtelseformerna.

I vissa fall kan det vara motiverat med statligt stöd till åtgärder som är angelägna eller lönsamma ur ett samhällsperspektiv, men som inte kan motiveras företagsekonomiskt. Naturligtvis måste ett sådant statligt stöd kunna ges till både kommunala och privata ägare av hyreshus. Annars skulle konkurrensen riskera att snedvridas.

Nedan redovisas ett antal idéer om hur staten kan bidra till att främja företagens möjligheter att rusta upp bostäderna.

LÄGRE UPPRUSTNINGSKOSTNADER

- Bristen på kompetens är ett problem. Den långtgående specialiseringen kan vara en fördel vid nybyggnad men är sällan rationell vid upprustning. Då behövs istället en mångsidig kompetens. En utbildning av yrkesarbetare med ROT-kompetens behöver byggas ut för att möjliggöra en snabbare renovering av framför allt badrum.
- Bristen på konkurrens inom branschen driver upp kostnaderna. Det behövs statliga åtgärder för att öka konkurrensen mellan såväl inhemska som utländska företag.
- Metoder och teknik vid upprustning behöver utvecklas. Staten kan stimulera utveckling av metoder som är snabbare och mer kostnadseffektiva än dagens. Men naturligtvis har också byggbranschen ett stort ansvar att utveckla nya metoder för upprustning och renovering till kostnadsnivåer som är möjliga för bostadsföretagen att klara.
- Ombyggnadsreglerna bör ses över på ett ansvarsfullt sätt men med en tydlig ambition att minska ombyggnadskostnaden. Idag kan reglerna, som de tolkas och tillämpas, hindra att en upprustning kommer till stånd.
- Tillämpningen av Lagen om offentlig upphandling, LOU, på kommunala bostadsföretag bör ses över. Dess invecklade regelverk fördyrar i många fall upphandlingen. Konsekvensen blir då tvärt emot den avsedda – nämligen att öka konkurrensen och på så sätt pressa kostnaderna.

FÖRBÄTTRADE SKATTEMÄSSIGA FÖRUTSÄTTNINGAR

- En möjlighet till skattefria underhållsavsättningar bör införas. Detta möjliggör att den löpande kostnaden för förslitningen kan tas ut i hyran och sparas till underhållstillfället utan att beskattas vid avsättningen. Detta löser inte dagens underhållsbehov men kommer att underlätta framtida upprustningar.
- En sänkning av byggmomsen skulle förbättra förutsättningarna för bostadsinvesteringar. Det får dock inte leda till att de kommunala bostadsbolagen behöver klassas som ”social housing” enligt EU-reglerna.

BALANSERADE VILLKOR

- Systemet med skattesubventioner till ROT-åtgärder vidgas till att omfatta även hyreshus. Den nuvarande utformningen av stödet, som innebär att det endast ges till villaägare och bostadsrättsinnehavare, är ett tydligt exempel på obalans och konkurrensnedvridning mellan upplåtelseformerna.
- Det bör utredas hur balansen mellan olika upplåtelseformer kan återställas genom att hyresgästerna på lämpligt sätt kompenseras för att de inte kan utnyttja småhusägarnas trettioprocentiga avdragsrätt för lånekostnaderna.
- Stöd riktas direkt till konsumenterna så att dessa har möjlighet att betala hyror som höjs till följd av upprustningar. Fördelen med ett sådant stöd är att det inte är kostnadsdrivande på samma sätt som generella subventioner – i form av till exempel produktionsstöd – men ger hyresgästerna en möjlighet att betala en hyra som överstiger den egentliga betalningsförmågan. Ett sådant stöd kan utformas som en förstärkning av det behovsprövade bostadsbidraget eller som en avtrappande hyresrabatt efter en större ombyggnad; ett liknande system fanns under 1980-talet.

SAMHÄLLSNYTTIGA ÅTGÄRDER

- Tillgänglighetsskapande åtgärder som till exempel hissinstallationer innebär att många äldre kan bo kvar i en egen bostad betydligt längre. Sådana åtgärder som är lönsamma ur ett samhällsperspektiv är däremot inte företagsekonomiskt lönsamma för ett bostadsföretag. Se beräkningsexempel i bilaga 2. Ett statligt stöd i linje med till exempel Äldreboendedelegationens förslag skulle förbättra förutsättningarna för en anpassning av bostadsbeståndet till en åldrande befolkning. Särskilt företag med svag ekonomi i kommuner på vikande marknader och med en hög andel äldre är beroende av ett stöd.
- Bostadssektorn står för en stor del av landets energiförbrukning och SABO-företagen liksom flera privata hyresvärdar har dragit igång omfattande program för att radikalt minska energiförbrukningen. Flera av de åtgärder som vidtas är företagsökonomiskt lönsamma i så måtto att investeringskostnaderna inom rimlig tid täcks av minskade energikostnader. Det finns dock flera angelägna energisparåtgärder som inte går att motivera företagsekonomiskt, och därför inte kan vidtas av företag som arbetar affärsmässigt. Sådana åtgärder som är samhällsekonomiskt men inte företagsekonomiskt lönsamma bör under vissa förutsättningar kunna få statligt stöd. Staten bör även medverka till att utveckla nya finansieringsformer vid energieffektiviserande åtgärder.
- Medel från EUs strukturfonder får enligt beslut av kommissionen (se bilaga 1) användas för energieffektiviseringsåtgärder riktade mot bostadssektorn. Det förutsätter emellertid ett nationellt beslut om att utnyttja denna nya möjlighet. Ett sådant beslut bör fattas snarast så att medel blir tillgängliga i Sverige.
- Bostadsföretag på vikande marknader behöver statligt stöd för att kunna hantera dagens situation och möta framtida utmaningar. Stödet bör utformas så att bostadsföretaget får den robusthet som krävs för att proaktivt kunna möta framtida utmaningar. Endast genom en riktig ”nollställning” av företaget skapas förutsättningarna för lönsamhet och uthållighet även på längre sikt. Det innebär bland annat att behovet av nedskrivningar och åtgärdande av eftersatt underhåll behöver beaktas.

KÄLLFÖRTECKNING

SKRIFTER

Industrifakta. (juni 2008). *Förnyelse av bostadshus byggda 1961–1975*.

Reppen, L; Vidén, S. *Att underhålla bostadsdrömmen – Kvaliteter och möjligheter i flerbostadshus från 1961–1975*

Boverket. (juni 2008). *Nyttan med Allmännyttan*, 212-2626/2008.

Boverket. (oktober 2003). *Bättre koll på underhåll*, 2081-2114/2002.

BKN. (december 2008). *Upprustning av miljonprogrammets flerbostadshus*, dnr: 17-140/07.

BKN. (december 2006). *Analys av svaga bostadsmarknader*, dnr 52-308/06.

Berggren, B; Jansson, U; Sundqvist, H. (2008) *Energieffektivisering vid renovering av rekordärens flerbostadshus*, LTH EBD-R-08/22.

Stellan Björnlund. (2007). *Beskattning av Bostäder*, KTH examensarbete nr 401.

SKL. (augusti 2008). *Yttrande EU, allmännyttan och hyrorna* (SOU 2008:38) Fi2008/2861/OFA/BO.

EU, allmännyttan och hyrorna. (SOU 2008:38).

HEMSIDOR

www.bkn.se
www.industrifakta.se
www.regeringen.se
www.sabo.se
www.scb.se

INTERVJUER

DECEMBER 2008 – FEBRUARI 2009

Allmännyttiga bostadsföretag:

AB Alingsåshem
Bostads AB Mimer, Västerås
Bostads AB Poseidon, Göteborg
AB Botkyrkabyggen
Familjebostäder i Göteborg AB
AB Gavlegårdarna
Gnestahem AB
Haninge Bostäder AB
AB Hedemorabostäder
Karlstads Bostads AB
Lulebo AB
Nyköpinghem AB
AB Nynäshamnsbostäder
Bostadsstiftelsen Platen, Motala
Bostadsstiftelsen Signalisten, Solna
AB Sigtunahem
AB Stångåstaden, Linköping
AB Svenska Bostäder, Stockholm
Telge Bostäder, Södertälje
Tyresöbostäder AB
Uppsalahem AB
Vallonbygden AB, Finspång
Vätterhem Bostads AB, Jönköping
Örebrobostäder AB

Övriga intervjuer:

SABO personal
Kommuninvest
Handelsbanken
Stockholms stads interna bank

STATISTIK

SABOs ekonomiska statistik (*Stockholms hem, Svenska Bostäder och Familjebostäder (Sthlm) ingår inte*)

HEM FÖR MILJONER – FÖRUTSÄTTNINGAR FÖR UPPRUSTNING AV MILJONPROGRAMMET – REKORDÅRENS BOSTÄDER

Utgifterna kommer att bli stora för de upprustningar som behöver göras i 60- och 70-talsbestånden. I dag finns inga fonderade medel för att täcka dessa behov och företagens möjligheter att till viss del finansiera upprustningen genom höjda hyror ser väldigt olika ut.

Syftet med denna rapport är att belysa frågan om hur upprustningar finansieras idag och vilka ekonomiska förutsättningar det finns för att genomföra upprustningar framöver. Avsikten är dock inte att lämna något färdigt förslag om hur problemen kan övervinnas. De idéer som framförs i rapporten ska ses som ett underlag för fortsatt diskussion. Ska vi lyckas med att rusta upp fastigheterna som byggdes under rekordåren krävs det en bred och hållbar överenskommelse där staten tillsammans med företrädare för de kommunala bostadsföretagen, de privata hyresvärdarna, hyresgästerna och byggindustrin enas om spelreglerna och var och en tar sin del av ansvaret.

