

CHALMERS



©Archidea AB

Affärspotential för bostadsmodul av fraktcontainer

En marknadsundersökning och affärsplan för att identifiera segment och strategier för en containermodul

Examensarbete inom kandidatprogrammet

Affärsutveckling och entreprenörskap inom byggsektorn

HANNA JOHNSON, AMANDA JONASSON

Institutionen för Arkitektur
CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA
Göteborg 2015
Examensarbete 2015

EXAMENSARBETE 2015

Affärspotential för bostadsmodul av fraktcontainer

En marknadsundersökning och affärsplan för att identifiera segment och strategier för
en containermodul

Examensarbete inom kandidatprogrammet

Affärsutveckling och entreprenörskap inom byggsektorn

HANNA JOHNSON, AMANDA JONASSON

Institutionen för Arkitektur
CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA

Göteborg, 2015

Affärspotential för bostadsmodul av fraktcontainer
En marknadsundersökning och komprimerad affärsplan för att identifiera segment och strategier för en containermodul
En marknadsundersökning och affärsplan för att identifiera segment och strategier för en containermodul
*Examensarbete inom kandidatprogrammet
Affärsutveckling och entreprenörskap inom byggsektorn*

HANNA JOHNSON, AMANDA JONASSON

© HANNA JOHNSON, AMANDA JONASSON 2015

Examensarbete / Institutionen för Arkitektur,
Chalmers tekniska högskola 2015

Institutionen för Arkitektur
Chalmers tekniska högskola
412 96 Göteborg
Telefon: 031-772 10 00

Omslag:
En illustration som demonstrerar hur fraktcontainrar kan användas till bostadsmoduler

Chalmers reproservice/ Institutionen för arkitektur
Göteborg 2015

Affärspotential för en bostadsmodul av fraktcontainer- En marknadsundersökning och affärsplan för att identifiera segment och strategier för en containermodul
Examensarbete inom kandidatprogrammet
Affärsutveckling och entreprenörskap inom byggsektorn

HANNA JOHNSON, AMANDA JONASSON
Institutionen för Arkitektur
Chalmers tekniska högskola

SAMMANFATTNING

Det råder bostadsbrist i Sveriges städer genom en pågående urbanisering och de i samhället som drabbas hårdast är de med en svag ekonomisk ställning. Archidea har designat en modul som kan användas på tillfälliga bygglov för att använda marken vi har på ett mer effektivt sätt och snabbt få upp prisvärda bostäder. Denna modulbyggnad kallas eCon. Syftet med studien är att undersöka vilka möjligheter modulbyggnaden eCon har på bostadsmarknaden och undersöka hur försäljningen av eCon ska kunna öka. Detta genomförs genom att undersöka potentiella kundgrupper och intressenter för att kunna komma fram med förslag på hur företaget ska kunna nå dem.

För att få en rättfärdig bild av bostadsbristen i Västra Götalands län samt undersöka förutsättningarna för att bygga på tillfälligt bygglov har intervjuer genomförts med representanter på kommuner och bostadsbolag från Göteborgs Stad, Kungälv kommun, Mölndals stad, Bostadsbolaget och Familjebostäder. Analysen visar att eCon har goda förutsättningar att konkurrera med pris på marknaden, som är det konkurrensmedlet som har visat ha störst påverkan vid val av bostadsbyggnation. För att få god insikt i de modultillverkare som finns i Sverige samt hur konkurrenssituationen ser ut har en analys enligt "Porters five forces" genomförts där information om de olika modulerna har inhämtats från tillverkarnas egna hemsidor. Resultatet visar att det finns flera modultillverkare i Sverige som erbjuder bostadsmoduler för både permanent och tillfällig byggnation. För att eCon ska kunna positionera sig framgångsrikt på marknaden har ett antal förslag tagits fram.

Analysen av potentiella segment visar att modulen främst lämpar sig till permanenta bostäder för unga vuxna och för tillfälligt bygglov till de två andra undersökta segmenten som har framkommit. De andra segmenten, studenter och asylsökanden, är två andra målgrupper som det råder bostadsbrist för och som har en svag ekonomisk ställning i samhället. Den tillfälliga byggnationen lämpar sig bättre för dessa målgrupper då behovet av dessa bostadsformer är av mer varierande karaktär och det är svårt att få bygglov för tillfälligt bygglov om det riktar sig till unga vuxna. Bostadsbristen för målgruppen unga vuxna är inte tillfällig och bör därför lösas med ordinarie byggnation. eCon har även designats utifrån miljövänliga aspekter och består av återvunna fraktcontainrar och har passivhusstandard. För att stärka konceptet ännu mer och bredda modulens användningsområden föreslås strategier för att göra modulen mer självförsörjande för att slippa ansluta till kommunalt VA-system.

Nyckelord: Bostadsmoduler, Fraktcontainrar, Bostadsbrist, Situationsanalys, Five forces, SWOT, Affärspotential, Tillfälligt bygglov

A business potential for housing modules made of shipping container - A market study and business plan to identify segments and strategies for a container module
Diploma Thesis in the Bachelor Programme
Business Development and Entrepreneurship for Construction and Property
HANNA JOHNSON, AMANDA JONASSON
Department of Architecture
Chalmers University of Technology

ABSTRACT

There is a housing shortage in the Swedish cities through an ongoing urbanization and those in society who suffer most are those with a weak financial position. Archidea AB designed a module that can be used in temporary planning permission to use the land we have in a more efficient manner and quickly build up affordable housing. This modular building is called eCon. The purpose of the study is to explore the potential of the modular building eCon on the housing market, and examine how the sale of the eCon can increase. This is implemented by exploring potential customer groups and stakeholders in order to come up with strategic suggestions on how the company should be able to reach them.

To get a correct picture of the housing crisis in the Västra Götalands län and examine the conditions for building the temporary planning permission, interviews were conducted with representatives of municipalities and housing from the Göteborgs stad, Kungälv kommun, Mölndals stad, Bostadsbolaget and Familjebostäder. The analysis shows that eCon is well placed to compete on price in the market, which is the competitive element that has been shown to have a great impact in the choice of housing construction. To get a good understanding of the module manufacturers located in Sweden and how the competition looks an analysis of "Porter's five forces" have been used where information about the different modules has been obtained from the module manufacturers' own websites. The result shows that there are several module manufacturers in Sweden, offering accommodation modules for both permanent and temporary construction. In order to position eCon successfully in the market a number of proposals have been developed.

The analysis of potential segments shows that the module is primarily suited to permanent housing for young adults and for temporary planning permission for the two other investigated segments. The other segments, students and asylum seekers, are two other target groups that there is a housing shortage for, which has a weak economic position in society. The temporary construction is better suited for these target groups as the need for these forms of housing are of a more variable nature and it is difficult to obtain planning permission for a temporary construction permit if it is aimed at young adults. The housing shortage for the target audience of young adults is not temporary and should therefore be solved with regular construction. eCon is also designed based on environmentally friendly aspects and is made from recycled shipping containers and have passive house standard. To reinforce the concept even more and broaden the module uses proposed strategies to make the module more self-sufficient to avoid connecting to municipal water systems.

Key words: Housing modules, Shipping containers, Housing shortages, Situation analysis, Five forces, SWOT, Business Potential, Temporary planning permission

Innehåll

SAMMANFATTNING	I
DIPLOMA THESIS IN THE BACHELOR PROGRAMME	II
ABSTRACT	II
INNEHÅLL	III
FÖRORD	V
1 INLEDNING	1
1.1 Problemformulering	1
1.2 Syfte	1
1.3 Frågeställningar	1
1.4 Affärsutveckling och entreprenörskap	1
1.5 Företagspresentation	2
1.5.1 Modulen eCon	2
1.6 Modulbyggnad vs. Ordinärt byggande	3
1.7 Avgränsningar	4
2 METOD	5
2.1 Situationsanalys	6
2.1.1 Omvärldsanalys enligt en PESTLE analys	6
2.1.2 Marknadsanalys	7
2.1.3 Branschanalys (Five forces)	8
2.1.4 Konkurrens mellan befintliga aktörer	8
2.1.5 Hot från nya aktörer	9
2.1.6 Hot från substitut	9
2.1.7 Leverantörers förhandlingsstyrka	9
2.1.8 Köparens förhandlingsstyrka	9
2.2 Företagsanalys- SWOT	10
2.2.1 Företagets styrkor	10
2.2.2 Företagets svagheter	10
2.2.3 Företagets möjligheter	10
2.2.4 Företagets hot	11
2.3 Kundstrategi, STP	11
2.3.1 Segmentering	11
2.3.2 Targeting	11
2.3.3 Positionering	11
2.4 Företagets konkurrensmedelmix (De 4 P:na)	12
3 RESULTAT	14
3.1 Omvärldsanalys enligt en PESTLE analys	14
3.2 Marknadsanalys	17

3.2.1	Utbud och efterfrågan	17
3.2.2	Framtida utveckling	19
3.2.3	Acceptans för kostnader/hyresnivåer	20
3.2.4	Utformning av bostäder och trender på marknaden	20
3.3	Branschanalys- Five forces	21
3.3.1	Konkurrens mellan befintliga aktörer	21
3.3.2	Hot från nya aktörer (inträdeshinder)	26
3.3.3	Hot från substitut	26
3.3.4	Leverantörens förhandlingsstyrka	26
3.3.5	Köparens förhandlingsstyrka	27
3.4	Företagsanalys- SWOT	27
3.5	Kundstrategi, STP	28
3.5.1	Segmentering	28
3.5.2	Targeting	29
3.5.3	Positionering	30
3.6	Marknadsmix - De 4 P:na	30
3.7	Förslag på strategiska alternativ	33
3.7.1	Strategi vid val av mark/tomt	33
3.7.2	Strategi för installationer	34
4	DISKUSSION	36
5	SLUTSATS	39
6	FÖRSLAG PÅ VIDARE STUDIER	40
7	KÄLLFÖRTECKNING	41

Förord

Detta examensarbete har utförts vid institutionen Arkitektur på Chalmers Tekniska Högskola. Arbetet har varit intressant och lärorikt och gett oss en god kunskap och vi har fått möjlighet att använda den kunskap som vi har fått från vår utbildning. Arbetet har låtit oss bli involverade i ett aktuellt ämne som är mycket aktuellt. Vi har haft stor nytta av vår utbildning i Affärsutveckling och entreprenörskap inom byggsektorn och fått chansen att vara involverad i den aktuella bostadssituationen som råder och med utmaningarna det kräver.

Vi vill börja med att tacka vår handledare Gabriel Colburn samt Christina Östergren på Archidea AB för att vi har fått förmånen att skriva vår examensuppsats hos dem. Under arbetets gång har Gabriel varit behjälplig och svarat på frågor och bidragit med underlag och information.

Vi vill också tacka vår handledare Nina Ryd, Docent på Chalmers, som har ställt upp med givande handledningstillfällen, relevant feedback och delat med sig av sin kunskap och tankar kring vår uppsats.

Vi vill även ge ett stort tack till de kommuner och företag som ställt upp på intervjuer och bidragit med värdefull och intressant information till vårt examensarbete. Tack!

Göteborg, juni 2015

Hanna Johnson

Amanda Jonasson

1 Inledning

Följande kapitel beskriver uppsatsens problemformulering, syfte, frågeställningar, avgränsningar samt en företagspresentation och bakgrundsinformation om modulen.

1.1 Problemformulering

Det råder bostadsbrist i Sverige vilket medför att priserna stiger och det blir fler intressenter per bostad. En grupp som drabbas hårt av detta är unga personer. De har ofta svårare att betala kontantinsats då de nyligen har fått ett arbete. Många tvingas därför bo kvar hemma under lång tid.

eCon modulen är en yteffektiv, prisvärd, innovativ och transportabel bostad som är tillverkad av en begagnad container. Att den är transportabel medför att den kan flyttas (Archidea, 2014), vilket i sin tur leder till att den kan användas på tillfälliga bygglov där maxtiden för hur länge en byggnad kan stå på en plats är 15 år (Boverket, 2014).

1.2 Syfte

Syftet med studien är att undersöka vilka möjligheter modulbyggnaden eCon har på bostadsmarknaden och undersöka hur försäljningen av eCon ska kunna öka. Vi kommer att analysera eCons potentiella kundgrupper och intressenter för att kunna komma fram med förslag på hur företaget ska kunna nå dem.

Med denna studie vill vi skapa en affärsplan åt Archidea som kan användas i deras fortsatta arbete med modulbyggnaden eCon samt för deras framtida beslut. Vi vill hjälpa till att utveckla processen mot en ökad försäljning av modulbyggnaden eCon mot det valda segmentet.

1.3 Frågeställningar

Studien har utgått ifrån följande frågeställningar för att kunna besvara syftet med studien:

- Vilka regler vid byggnation på tillfälligt bygglov?
- Hur kan eCon användas för att bidra till fler bostäder?
- Vilken typ av segment bör eCon-modulen riktas mot?
- Hur ska eCon bli en säljande produkt?

1.4 Affärsutveckling och entreprenörskap

Utbildningen vi läser heter ”Affärsutveckling och entreprenörskap inom byggsektorn” och vi tycker därför att det är viktigt att ha med ett avsnitt om detta och koppla arbetet till utbildningen. Det som gör vår uppsats entreprenöriell är att vår process där vi utreder hur man kan föra Archideas produkt eCon till marknaden. En definition av entreprenörskap är att driva en idé, ett koncept eller en uppfinning närmare en ny affär.

Entreprenörskap är ett begrepp som är brett och har flera definitioner. Vi har därmed valt en av definitionerna och valt att presentera några av de teorier som vi tycker stämmer överens med den syn vi har av entreprenörskap.

En entreprenör är någon som företar sig något. Det är entreprenören som är drivkraften bakom varje ny idé och som gör att idén genererar nya intäkter, antingen till sig själv eller till sin arbetsgivare eller uppdragsgivare (Bjerke, 1989).

Affärsutveckling är varje steg som tas som leder till nya intäktskällor. Affärsutveckling kan visa sig i många olika former. Det innebär inte detsamma som exempelvis marknadsutveckling, produktutveckling eller ledarutveckling, men det kan vara en kombination av dem. Affärsutveckling är en kombination av variabler som skapar nya affärer (Bjerke, 1989).

Affärsutveckling och entreprenörskap är likvärdiga i sin innebörd, de betonar bara olika aspekter av att skapa nya affärer.

Affärsutveckling och entreprenörskap innebär i vårt fall att hjälpa Archidea att undersöka hur försäljningen av deras produkt eCon-modulen kan öka. Genom att koppla samman affärsutveckling och entreprenörskap hoppas vi kunna bidra med nya problemlösningar och komma fram till lösningar för att få ut eCon på marknaden.

Vår uppsats är inriktad mot marknadsföring och vi kommer att utvärdera nuvarande målgrupp och segment som Archidea har identifierat. Vi kommer att undersöka om det är det bäst lämpade för produkten och hur marknadsföringen ska riktas för att få ut eCon på marknaden.

1.5 Företagspresentation

Archidea AB är ett arkitektkontor som arbetar med att ”vårda och utveckla den redan byggda miljön och dess omgivning” (Archidea, 2014). Archidea har specialister inom olika områden och kan erbjuda en helhetsprincip – inifrån och ut. De har specialister inom husarkitektur, ljusarkitektur, kulturvård, inredning, trädgård, och områdesutveckling.

1.5.1 Modulen eCon

Modulen eCon är ett förslag från Archidea för att hjälpa till med den rådande bostadsbristen genom att använda sig av begagnade fraktcontainrar. Det finns idag ett överskott av fraktcontainrar i Europa då det importeras mer än vad det exporteras, framförallt från Asien. Det är billigare för exportländerna att tillverka nya än att skicka tomma tillbaka. Fraktcontainrar är lämpliga då de är självbärande och kan staplas på varandra vilket underlättar byggnationen. De är även utformade för att transporteras och håller de mått som krävs för att fraktas på vägar i Europa (Colburn & Östergren, 2015).

De är väl lämpade för tillfälliga bygglov, då konstruktionen tillåter att man demonterar modulerna och sedan monterar upp de igen på en ny plats. Nyttjandet av central mark som inte används i dagsläget är både ekonomiskt, attraktivt och ett smart sätt att använda de markresurser som finns. Anledningen att boende i containerlösningar inte har varit aktuellt i Sverige har främst berott på de tillgänglighetskrav som finns idag. Archidea har med sin design löst tillgänglighetsmåten (Colburn & Östergren, 2015).

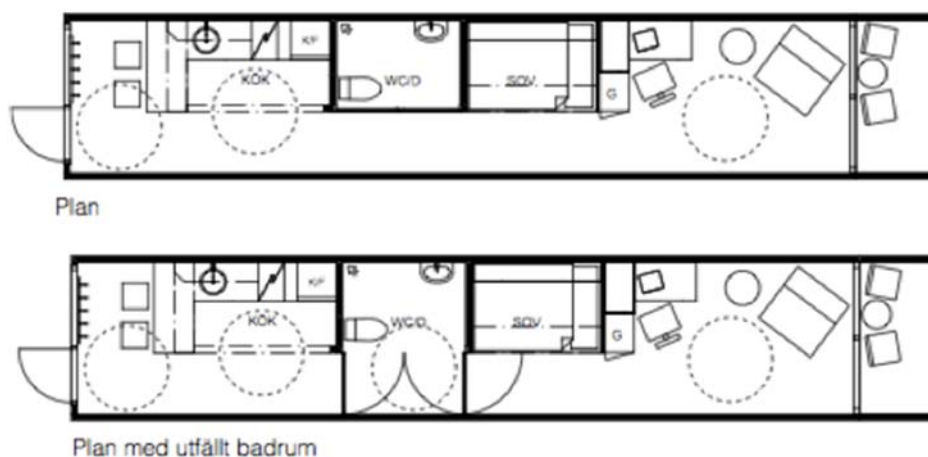
Modulen levereras av SEA BOX som är specialiserade på att anpassa containrar efter kunders förfrågan. De sköter håltagningen och inredningen av eCon modulen i Tallinn, Estland, för att sedan fraktas till Göteborg där montering, isolering och fasadbeklädnad görs på plats av den entreprenör som upphandlas. Byggnaden isoleras utvändigt och förses med ett nytt ytskikt. Byggnaden isoleras även mellan varje enhet för att uppfylla

brand- och ljudkrav samt ge plats åt avlopp- och vattenledningar med 200 mm stenull horisontellt samt 150 mm stenull vertikalt. Stammar och ventilation dras i isoleringen mellan modulerna. Smidesbeslag låser containerhörnerna i varje knutpunkt och en stålstomme används till trapphus, hisschakt, loftgångar och balkonger. Grundläggningen bestäms efter en geoteknisk utredning av den bestämda tomten. Lägenheterna är på 28 kvm och har en takhöjd på 2,40 meter (Colburn & Östergren, 2015).



Figur 1: Illustration av eCon, ©Archidea AB, 2015.

För att uppfylla krav på tillgänglighet kan ena badrummets vägg öppnas helt och dörrbladen blir istället en vägg och korridoren blir en del av badrummet (se figur 2).



Figur 2: Illustration av eCons planlösning med öppna och stängda dörrar till badrum, ©Archidea AB, 2015.

1.6 Modulbyggnad vs. Ordinärt byggande

Modultillverkning kallas även industriellt byggande och är en standardiserad produktionsprocess som används för att spara tid och material. Detta är en stor fördel med modultillverkningen. En annan fördel är att tillverkningen sker industriellt där varje moment i tillverkningen sker på samma plats och vid upprepade tillfällen och kan på så sätt tillverka mer på kortare tid och åstadkomma en mer effektiv produktion (Linner & Bock, 2012).

Produktionen sker inomhus i en kontrollerad miljö och är skyddat från väder och vind. Bostäderna kan färdigställas invändigt i förväg och kan vara helt klara när de anländer till platsen. Det medför att tiden för byggnationen kan kortas då flera moment kan påbörjas samtidigt, såsom grundläggning och tillverkning av moduler.

Bostadsmoduler av fraktcontainrar har använts under flera år i länder som Holland och USA, men är relativt nytt i Sverige. Fraktcontainrar kommer i flera storlekar men den vanligaste är 40-fotscontainrar som har måtten 2,438 meter * 12,192 meter. Detta medför att den kan fraktas på vägarna, då Trafikverkets riktlinjer är att man får frakta maximalt 2,5 meter på vägar utan eskort av assistansfordon. Fraktcontainrar är tillverkade för att kunna staplas på varandra vid transport vilket medför att de lämpar sig för att bygga på varandra i flera nivåer och bilda flera våningar.

Svårigheterna med att bygga med fraktcontainrar är att de behöver modifieras om för att bli beboliga såsom att öppna upp för fönster och dörrar. De behöver också isoleras och anpassas med installationer av vatten, avlopp och elektricitet. Skillnaden mellan fraktcontainermoduler och vanliga moduler blir därmed att för fraktcontainrar görs installationer och arbeten med en färdig stomme till skillnad från andra moduler där installationerna görs allt eftersom väggar- och golvelement tillverkas. Fördelen med fraktcontainrar är att de har en färdig stomme som är stabil och självbärande och kan anpassas på olika sätt.

1.7 Avgränsningar

Vi har valt att begränsa oss till den svenska marknaden och fokuserat på Västra Götalands län eftersom det är här som företaget är etablerat och vi har god kännedom om de svenska bostadsreglerna för nybyggnation av bostäder. Vi har därefter valt att utföra intervjuer i Göteborgsområdet med omnejd och undersöka hur situationen ser ut här och vilka möjligheter det finns att bygga på tillfälligt bygglov.

Vi har också valt att utgå ifrån det segment som företaget har valt för produkten och den målgrupp som Archidea har fått bidrag från Boverket av (se bilaga 1) för att undersöka och utveckla bostäder för. Vi avgränsar oss till deras målgrupp, men utreder om det är den bäst lämpade för produkten och presenterar resultatet och sätter den i relation med andra potentiella målgrupper.

Vi kommer även att avgränsa oss till att endast utgå från den befintliga designen på modulen med befintlig layout och planlösning.

Tillfälligt bygglov behandlas eftersom modulen är anpassad för tillfälligt byggande. Vi behandlar därför inte permanent bygglov och hur modulen skulle lämpa sig för det.

Vi utgår ifrån Archideas tilltänkta samarbetspartners för att färdigställa eCon-moduler. De konkurrenter som presenteras utgår ifrån de som har framkommit i vår informationssökning samt i de intervjuer som har genomförts. Konkurrenterna är de aktörer som har moduler av olika slag som har använts eller kan användas för byggnation på tillfälligt bygglov. Därför avgränsar vi oss till dessa aktörer.

2 Metod

I följande kapitel beskrivs de metoder som har använts för att nå resultatet.

Referensram

eCon beskrivs och utgår ifrån att vara en produkt i detta examensarbete. Marknads- och Affärsplanen utgår ifrån en referensram som baseras på den kunskap kring struktur och upplägg som har ingått i utbildningen. Kända och strategiska tillvägagångssätt har tagits ifrån följande kurslitteratur: *Professionell marknadsföring, Strategic market management, Marketing management, Vinnande konkurrensstrategier – grunder och tillämpningar* samt ifrån examensarbetet ” *En komprimerad affärsplan i syfte att identifiera potentiella kundgrupper och rekommendera strategier för Entreprenörföretaget West Gothia Innovation*” som arbetat utifrån liknande struktur.

Resultat

För att utreda bostadsbristsituationen för unga vuxna, asylsökande och studenter i Göteborg har ett flertal intervjuer genomförts. Detta har gjorts för att kunna ge en så objektiv bild av situationen som möjligt. Intervjuerna har varit en central del av informationsinsamlandet och de har genomförts med väl insatta personer på Göteborgs Stad, Kungälv kommun, Mölndals stad, Bostadsbolaget samt Familjebostäder. Kommunerna valdes då undersökningsområdet begränsades till Göteborgsområdet med omnejd. De två bostadsbolagen valdes för att de hade haft planer på att bygga på tillfälligt bygglov i Göteborg. Informationen från intervjuerna kompletterades med information och statistik från Statistiska Centralbyrån, Göteborgs Stad, Boverket, Boplat, Sweden Green Building Council, Transportstyrelsen, Hyresgästföreningen, Sveriges riksdag, Naturvårdsverket, Migrationsverket, Länsstyrelsen, Konkurrensverket samt Regeringen.

Litteraturstudierna gjordes i ett tidigt skede för att få den kunskapsgrund som krävs för att förstå ämnet. Litteraturstudierna består av kvalitativ och kvantitativ sekundärdata och kommer från flera källor som har hög trovärdighet. Detta har gjorts för att uppnå en hög trovärdighet. Intervjuerna har genomförts personligen på plats på de olika företagen och kommunerna och en telefonintervju har genomförts. Inför intervjuerna hade intervjufrågor förberetts som användes som utgångspunkt, men intervjupersonerna fick även möjlighet att svara fritt på frågorna och ta de i den ordning som föll sig naturligt. Intervjuerna var därmed mer semistrukturerade vilket även gav möjlighet att ställa följdfrågor.

Informationen om de befintliga aktörerna som erbjuder modulbostäder har hämtats från deras egna hemsidor, samt att viss kompletterande information har inhämtats via mailkontakt med de specifika företagen. En konkurrensanalys enligt ”Porters five forces” har sedan genomförts.

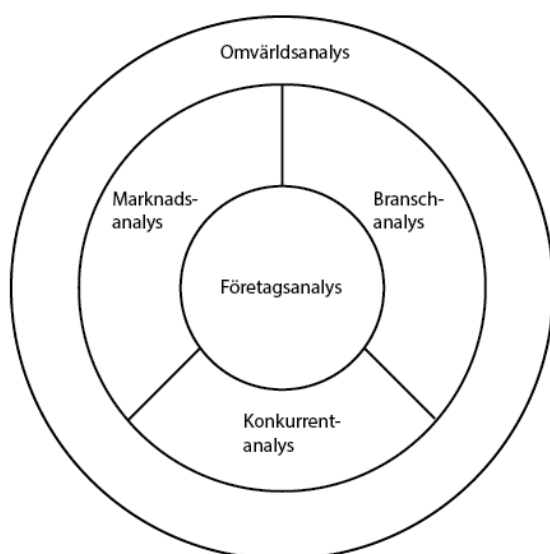
För att kunna göra en jämförelse av vad det kostar att uppföra modulbostäder på tidsbegränsat bygglov har produktionskostnaden från Boverkets rapport *Student söker bostad* använts och jämförts med produktionskostnaden för eCon-modulen. Uträkningen för eCon-modulen är baserad på en kalkyl från Archidea och har anpassats för att vara jämförbar med informationen från Boverkets rapport. Från båda byggkostnaderna har tomtkostnad exkluderats.

De förslag som lämnas som ett resultat av studien är baserade på den information som framkommit i intervjuerna och den information som inhämtats från litteratur.

I detta teoriavsnitt kommer teorier som använts i vår utbildning behandlats för att kunna upprätta en marknads- och affärsplan. Avsnittet kommer att behandla olika typer av analyser (omvärlds-, marknads-, bransch-, företag-, och kundanalys). Bakom analysmetoderna står kända författare så som Philip Kotler, Michael E. Porter och Francis J. Aguilar som har ingått i utbildningens kurslitteratur. Alla dessa delar bör inkluderas i en marknad- och affärsplan. Genom en fördjupning av dessa viktiga teoretiska verktyg hoppas vi kunna identifiera hur Archidea ska hitta affärspotential till sin innovation eCon och komma med förslag på hur de ska anpassa sina strategier för att nå ut på marknaden. Det ska bidra till förslag på hur de ska hitta rätt segment, vad de ska ha för mål och hur de ska välja lämpliga strategier.

2.1 Situationsanalys

Situationsanalysen behandlar olika delar för att kunna nå fram strategiformuleringen för företaget utifrån två perspektiv, omgivningen och företaget. Situationsanalysen behandlar fem olika områden som figuren nedan illustrerar. Analysen behandlar omgivningen i form av en omvärldsanalys om hur samhället ser ut ur olika perspektiv samt en fördjupning i marknaden, branschen och konkurrensen analyseras för att få fram företagets hot och möjligheter (Liljedahl, 2001).



Figur 3: Illustration av Situationsanalysen efter Liljedahl, 2001.

2.1.1 Omvärldsanalys enligt en PESTLE analys

Omvärlden står aldrig stilla, den är ständigt i rörelse och komplex vilket ställer ständigt nya krav på företagets förmåga till att kunna anpassa och förändra sig (Liljedahl, 2001).

En omvärldsanalys ska identifiera olika faktorer i omvärlden som påverkar företaget (Axelsson och Agndal, 2013). Det handlar om att förstå dessa och identifiera förändringar för att kunna agera efter dessa på rätt sätt och vid rätt tidpunkt.

Innovationer inom marknadsföring, produktutveckling och affärskoncept skapas av personer som är aktivt söker information om viktiga faktorer i omvärlden. De är medvetna om förändringar eller ser öppningar till att själva skapa en förändring. Det är viktigt att inte låsa sig vid idéer och koncept, utan vara öppen att utveckla och förändra (Eliasson et al., 2003). En omvärldsanalys kan förenklat anges bestå av insamling, analys och användning av information om viktiga händelser, trender i företagets omgivning med syftet att undvika överraskande händelser som kan ha negativa konsekvenser för företaget eller att de går miste om en potentiell vinst, identifiera hot eller möjligheter, erhålla konkurrensfördelar och förbättra strategier (Lundqvist, 2011).

Dessa faktorer kan sammanfattas med hjälp av PESTLE modellen. PESTLE står för political, economic, social, technical, legal och environmental. Den politiska omgivningen kan ställa många olika krav på verksamheten och påverka marknaden. Den sociala, även kallad demografiska, faktorn har störst påverkan på företaget och branschen. Faktorn behandlar befolkningen utifrån olika perspektiv, så som befolkningsutveckling, geografisk omflyttning, samt ålders- och familjestrukturer. Den sociala omgivningen är även hur människor lever vilket påverkar åsikter, värderingar, normer, attityder och livsstil. Den sociala faktorn pekar ut hur marknadssegmentet ser ut och vilka olika köpgrupper som existerar för företaget, men det är den ekonomiska faktorn som är avgörande för köpkraften hos segmentet. Köpkraften styrs bland annat hur tillväxt, inflation, räntor och löneutveckling ser ut i företagets omgivning. Det är framförallt konsumentens inkomst som är avgörande för hur köpkraften ser ut. Den tekniska omgivningen har med tiden blivit allt mer komplex och viktigare att förstå sig på som företagare. Den kan erbjuda många möjligheter för företaget med nya innovationer, lösningar, processer men kan även hota företaget om de inte är tillräckligt aktiva i den tekniska omgivningen och konkurrenterna hinner före. Miljön är den sista faktorn i PESTLE modellen och finns i företagets omgivning i olika skepnader. Dels som en reglering och kostnad (t.ex. bensinskatt) och dels som en affärsmöjlighet att satsa på miljölösningar och locka konsumenter (Liljedahl, 2001).

2.1.2 Marknadsanalys

Marknadsanalysens huvudsyfte är att förstå nuvarande och framtida kunders beteenden (Liljedahl, 2001). Marknadsanalysens innehåll påverkas av vad som är intressant och relevant i avseende av produkten. Det som vanligtvis inkluderas och som analysen kommer att fokusera på är marknads storlek och tillväxt, lönsamhet, kostnadsstruktur, trender och utveckling samt viktiga framgångsfaktorer (Aaker, 1995).

Enligt Kotler finns det tre olika situationer som ger upphov till marknadsmöjligheter. De är när man erbjuder något som det råder brist på, när man erbjuder en existerande produkt eller tjänst på ett nytt eller överlägset sätt, eller när man erbjuder en ny produkt eller tjänst (Kotler, 1999).

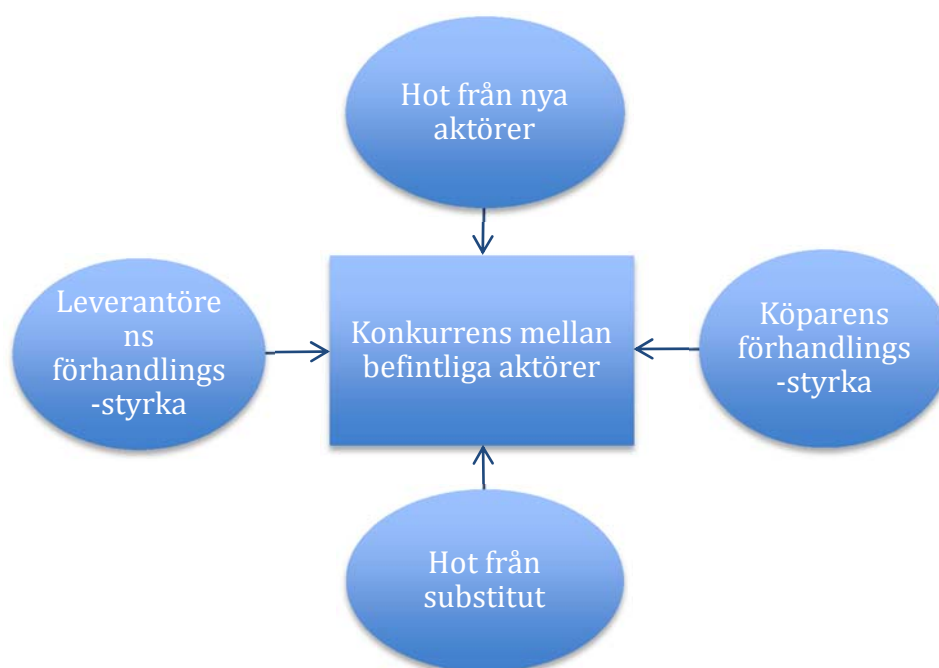
Vid analysen av marknads storlek och tillväxt brukar man utgå från marknads totala säljnivå, vilket man oftast kan hämta ifrån statliga undersökningar. En förståelse av marknads kostnadsstruktur kan ge en inblick och förståelse i vilka de viktiga framgångsfaktorerna är och hur man kan skapa konkurrensfördelar. Marknadens trender är oftast den viktigaste faktorn i marknadsanalysen, där fokus är på framtida utveckling och vad som är viktigt för att lyckas identifieras och analyseras (Aaker, 1995).

I analysen för Archidea kommer utbud och efterfrågan undersökas och analyseras för att behandla nuvarande och potentiell marknadsstorlek och marknadstillväxt. För att

undersöka marknadens lönsamhet kommer acceptans kring hyresnivåer undersökas. Marknadsanalysen kommer även belysa hur kostnadsstrukturen ser ut för produktion av bostäder samt hur trenderna ser ut för målgruppens bostäder och bostadsutformningen ser ut på marknaden.

2.1.3 Branschanalys (Five forces)

För att åskådliggöra attraktiviteten i en marknad är det även viktigt att analysera trenderna i den specifika branschen för att kunna göra strategiska beslut och för att skapa konkurrensfördelar i branschen. Branschanalysens syfte är att utvärdera och förstå branschens ”spelregler” (Liljedahl, 2001). För att utmäta attraktiviteten i en bransch har Michael Porter definierat fem drivkrafter som följer nedan. Analysen är specifikt fördelaktig vid bedömning av konkurrenter och konkurrenssituation för en specifik produkt (Axelsson och Agndal, 2013). Den kan hjälpa företaget att analysera den optimala positionen som företaget bör ha i förhållande till den rådande konkurrenssituationen. Modellen har ett vidgat synsätt hur konkurrens ter sig och tar därför med kunder, leverantörer, potentiella nya aktörer och substitut som konkurrenter. Den belyser konkurrens från alla inblandade aktörer på marknaden och inte bara köparen och säljaren. Mixen av dessa fem drivkrafter kan förklara varför vissa företag och marknader är mer framgångsrika än andra och förser företaget med en insikt om vilka resurser som behövs och vilka strategier som ska tillämpas (Mullins, 2005).



Figur 4: Illustration av "Porters five forces" efter Mullins, 2005.

2.1.4 Konkurrens mellan befintliga aktörer

Enligt Mullins, 2005, så är konkurrens från befintliga aktörer varandras närmsta substitut och aktörerna inom samma marknad är i ett beroendeförhållande. Vad företaget gör påverkar de andra och vice versa. Utgångspunkten är att om företagets lönsamhet ökar så minskar också konkurrensen. Konkurrensen är större under följande omständigheter.

- Om det investeras mycket inom samma bransch. En hög investeringsintensitet tvingar företagen att producera till så låga priser som möjligt.
- Om det är många små företag inom samma bransch och inget stort dominerande företag.
- Om det är lite som skiljer produkterna åt (låg differentiering).
- Om det är höga kostnader att byta produkttillverkare/försäljare. (Mullins, 2005)

2.1.5 Hot från nya aktörer

Enligt Mullins, 2005, så är den andra drivkraften som påverkar företaget hotet från nya aktörer, och om inträdeshindret är stort så är även hotet litet från nya aktörer. Inträdeshindret är större under följande omständigheter:

- Om marknaden styrs av stordriftsfördelar och påverkas av kunskap och inlärningsprocessen är svår. Det tar tid och är kostsamt att skapa en stor volym och få den kunskap som behövs.
- Om branschen har höga uppstartskostnader.
- Om det redan finns ett brett produktsortiment mellan nuvarande aktörer.
- Om distributionskanalerna är invecklade och svåra.

2.1.6 Hot från substitut

Vilka substitutprodukterna faktiskt är kan vara svåra att identifiera, men huvudregeln är att ett substitut är alternativa produkter som uppfyller samma funktion (Mullins, 2005). Enligt Eliasson et. al., 2003, så konkurrerar alla företag i en bransch med de branscher som producerar substitutprodukter, vilket begränsar branschens förtjänst genom att det sätter ett pristak för vad kunden är villig att betala. Möjligheten att prissätta efter lönsamhet blir svårare om substitutsprodukterna har ett lägre och attraktivare pris. De substitutsprodukter som kräver störst uppmärksamhet är de som visar tendenser förbättrad nytta till ett bättre pris till branschens produkt eller de substitutsprodukter som produceras av branscher med höga vinstmarginaler. Det är viktigt att göra en analys för att kunna bemöta dessa framtida hot från substitutsprodukter för att minska risken för att företaget går i förlust.

2.1.7 Leverantörers förhandlingsstyrka

Förhandlingsstyrkan hos leverantörer kan vara en avgörande faktor, speciellt när det finns ett begränsat antal leverantörer. Deras makt ökar om substituten är kostsamma, då de sätter sina priser i relation till vad substituten tar. Leverantörens förhandlingsstyrka ökar även om de står för stor del av den färdiga produkten och för till värdet för kunden. Under de senaste åren har förhandlingsstyrkan hos leverantörer i många branscher förändrats, då många företag förhandlar fram ett partnerskap med sina leverantörer. Det har bidragit till lägre kostnader, högre kvalitet genom att man tar nytta av leverantörens kunskap om materialet och produkten redan i design- och tillverkningsstadiet samt att det blir lättare att leverera varan just-in-time.

Desto större förhandlingsstyrka som leverantören innehar till nyckelresurserna för produkten desto mindre attraktiv blir branschen (Mullins, 2005).

2.1.8 Köparens förhandlingsstyrka

I marknaden så söker kunden ständigt efter minskade kostnader, en bättre kvalitet och en bättre service vilket skapar konkurrens på marknaden. Köparna spelar ut olika

leverantörer emot varandra för att få bästa möjliga pris eller kvalitet. Köparens förhandlingsstyrka är enligt Mullins, 2005 större under följande omständigheter.

- Om det är ett fåtal köpare som står för en stor del av försäljningen.
- Om det är lättillgängligt och om det inte finns några övergångskostnader att byta till en annan leverantör. (Mullins, 2005)
- Om köparen har möjlighet att starta en egen produktion.
- Om köparen har full information om efterfrågan och marknadspriser samt leverantörens kostnader.
- Om köparen är specifikt intresserad av att nå ett gynnsamt pris (utgör en hög kostnad för köparen). (Eliasson et. al., 2003)

2.2 Företagsanalys- SWOT

Vid bedömning och en nulägesanalys av företagets resurser och förmågor kan en SWOT analys tillämpas för att genomföra företagsanalysen. Den interna analysen behandlas av de två första bokstäverna där S:et står för Strengths (Styrkor) och W:et står för Weaknesses (Svagheter). Det är de interna negativa och positiva aspekterna som är interna för företaget. Det kan handla om produkten eller företagets image som ger företaget ett överläge eller underläge i relation till sina konkurrenter. Den externa analysen behandlas av de två sista bokstäverna där O:et står för Opportunities (Möjligheter) och T:et står för Threats (Hot). Det är de möjligheter och hot som externt påverkar företaget i omvärlden. Det kan handla om möjligheter att exploatera sig på nya marknader med företagets produkter eller hot från olika konkurrenter. Analysen ska lyfta fram det som fungerar bra och vad som behöver förbättras genom att svara på frågorna: Vilka är företagets starka och svaga sidor i relation till konkurrenterna och i förhållande till företagets strategier och mål? Vad finns det för möjligheter på marknaden och vilka är hoten?(Axelsson och Agndal, 2013).

Analysen används sedan som stöd för att hitta en balans mellan de olika faktorer genom att använda sina starka sidor till att ta nytta av de möjligheter som finns och för att kunna skydda sig mot eventuella hot. Enligt Eliasson et al., 2003, beskrivs företagets styrkor, svagheter, möjligheter och hot på följande sätt.

2.2.1 Företagets styrkor

I *styrkor* är det viktigt att belysa företagets fördelar, vad de gör bra, relevanta resurser finns i företaget och vad omvärlden ser som företagets styrkor. Det är viktigt att vara realistisk och styrkorna bör ses i relation till konkurrenter.

2.2.2 Företagets svagheter

I *svagheter* tar företaget upp vad som kan förbättras och vad som bör undvikas. Det är viktigt även här att vara realistisk och acceptera vad företaget inte bör satsa på för att undvika förluster och misslyckanden.

2.2.3 Företagets möjligheter

I *möjligheter* tas företagets möjligheter upp i relation till de trender som är aktuella på marknaden. Användbara möjligheter kan komma från områden som förändringar inom marknader, förändringar inom lagar och politik som är relaterade till företagets område, förändringar i sociala strukturer och befolkning. De möjligheter som finns bör ses i relation till företagets styrkor och bedöma om de kan nyttja den nya möjligheten.

Alternativt kan företaget skapa möjligheter genom att eliminera svagheter inom företaget.

2.2.4 Företagets hot

I *hot* tas de hinder som finns upp och hur konkurrenssituationen ser ut. (Eliasson et al., 2003).

2.3 Kundstrategi, STP

STP står för Segmentering, Targeting och Positionering och är en modell för att fastställa vilket segment som företaget bör fokusera sin produkt till för att lyckas. De tre faktorerna tillsammans utreder vilket segment och kundgrupp som ger mest avkastning och mest framgångsrikt utifrån produkten och företagets egenskaper och kvalifikationer.

2.3.1 Segmentering

Företag bör inrikta sig på det segment som är mest framgångsrikt och där företagets erbjudande har störst värde. Genom att se över olika potentiella kundgrupper och se över vilka framgångsfaktorerna är för de olika segmenten så kan företaget göra ett strategiskt beslut över vad som är mest lämpat utifrån produkt och affärsidé (Kotler, 1999). När ett segment är fastställt är det även enklare att anpassa sin marknadsföring och bli mer effektivare samtidigt som det blir enklare att tillfredsställa kundens specifika önskemål och behov. Segmenteringen kan utgå ifrån olika faktorer och oftast kombineras de olika faktorerna för att fastställa ett lämpligt segment. Segmentet kan identifieras utifrån geografiska, demografiska och psykografiska faktorer. Segmenteringen hjälper företaget att utveckla bestående konkurrensfördelar. (Eliasson et al., 2003)

2.3.2 Targeting

Targeting är processen av att mäta de olika segmentens attraktivitet och välja en eller flera segment att rikta sin marknadsföring mot och de/det segment som är bäst lämpat för företaget. När data och information från de olika segmenten är analyserad så är det viktigt att först mäta segmentets attraktivitet och vilket segment som företaget har störst tillväxtpotential. Faktorer som är betydelsefulla där är de nyckeltal som framkommit i analysen kring konkurrenssituationen (Porters five-forces). För att välja det marknadssegmentet som bäst lämpar sig för företaget handlar det om att utvärdera företagets styrkor att kunna konkurrera i det valda segmentet samt där företaget värdeerbjudande är överlägset. Det handlar även om att avstå från de segment som företaget saknar konkurrenskraft i och där företagets resurser och kunskap saknas för att kunna tillgodose det valda segmentet (Eliasson et al., 2003).

2.3.3 Positionering

Positionering är den process som utformar företagets erbjudande så att det får en plats i segmentets medvetande. Att positionera sig enligt Kotler, 1999, är ”ansträngningen att inpränta erbjudandets avgörande fördelar och skillnader i kundens sinne”. Positioneringen bör, enligt Jeppson & Kullin, 1994, svara på följande frågor:

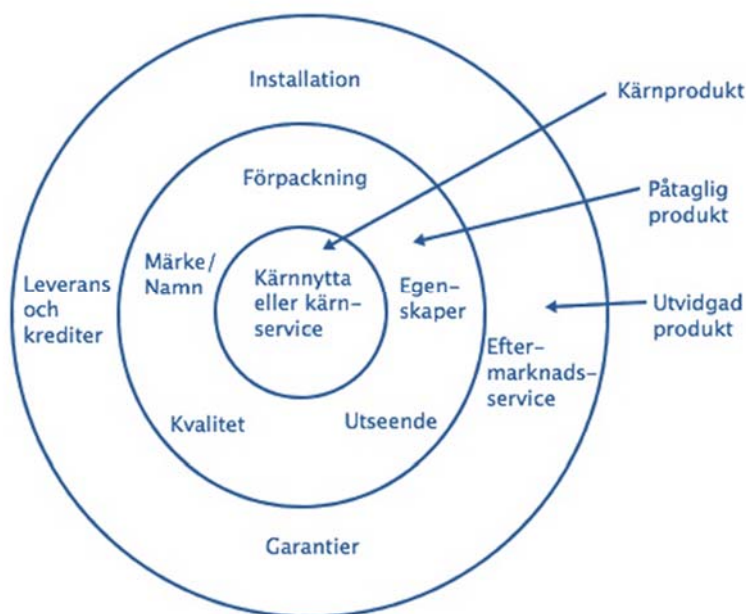
- Varför ska segmentet just välja produkten och vad är unikt med den? Om företaget tar en position som redan är upptagen så blir inte erbjudandet unikt.

- För vem ska företaget positionera sig mot?
- När ska produkten användas eller konsumeras?
- För vem ska företaget rikta sin marknadsföring till?

2.4 Företagets konkurrensmedelmix (De 4 P:na)

De 4 P:na är Produkt, Pris, Plats och Påverkan. Det är de medel som företaget kan påverka själva och använda för att uppfylla sina mål. Det är viktigt att identifiera vilken uppsättning av konkurrensmedel som ger en önskad måluppfyllelse och hur de ska användas för ett optimalt resultat (Axelsson & Agndal, 2013). De fyra faktorerna i marknadsmixen är relaterade till varandra och det är därför viktigt att planera sammansättningen av faktorerna. Det är viktigt att de olika faktorerna överensstämmer med varandra och att de tillsammans utgör ett enhetligt budskap (Eliasson et al., 2003). De som är främst väsentliga när det gäller affärer mellan företag är Produkt och Pris.

En *produkt* är enligt Axelsson och Agndal (2013) ”något som utbjuds på en marknad för köp, användning eller konsumtion och som kan tillgodose en önskan eller ett behov”. Det måste alltså finnas två olika typer av aktörer på marknaden: en tillhandahållande sida och en efterfrågande sida när vi betraktar något som en produkt. För att kunna utforma en produkt handlar det om att göra olika produktval och produktutformningar (Axelsson & Agndal, 2013). Produkten är utgångspunkten i marknadsmixen. En produkt består av mer än bara dess kärnegenskap, d.v.s. det som löser köparens primära behov, det finns en mängd tillägg som är värdeskapande och fungerar som konkurrensmedel (Eliasson et al., 2003). Det är därför viktigt att betrakta produkten ur tre nivåer, dels dess kärnfunktion och vad kunden primärt köper, men även vad den påtagliga produkten och den utvidgade produkten erbjuder. Kundens val påverkas även av till exempel produktens egenskaper, kvalitet, utseende, installation, leverans och garantier (se figur 5). Så det är inte endast kärnegenskaperna, utan även den påtagliga och den utvidgade produkten som fungerar som konkurrensmedel på marknaden (Axelsson & Agndal, 2013).



Figur 5: Illustration av ett erbjudandes beståndsdelar: kärnprodukt, påtaglig produkt samt utvidgad produkt av Kotler efter Axelsson och Agndal, 2013.

Konkurrensmedlet *pris* är i princip alltid ett viktigt konkurrensmedel (Axelsson & Agndal, 2013). Priset är det enda i marknadsmixen som ger en intäkt istället för en kostnad och är ett väldigt flexibelt konkurrensmedel som snabbt kan justeras och ändras (Eliasson et al., 2003). Normalt sätt så är ett billigare pris för samma produkt mer attraktivt för kunden, men ett högt pris kan även tas som ett tecken en högre kvalitet (Axelsson & Agndal, 2013).

Konkurrensmedlet *plats* omfattar de aktiviteter för att göra produkten fysisk tillgänglig för kunden. Det handlar om vikten att produkten hamnar på rätt plats och i rätt tid på det mest kostnadseffektiva sättet (Eliasson et al., 2003). För att produkten ska befinna sig i rätt tid och rum bör företaget betrakta de kanaler som företaget behöver för att kunna förmedla produkten.

Den sista faktorn i marknadsmixen kallas för *påverkan* och avser de aktiviteter som används av företaget för att kunna kommunicera med omvärlden. Det är främst reklam, men kommunikation består även av mycket annat. Det som är viktigt att tänka på är att det är viktigt att rikta sin marknadsföring till rätt målgrupp och på ett effektivt sätt. Påverkan i affärer mellan företag bygger i större omfattning på kontakter än reklam. (Axelsson & Agndal, 2013).

3 Resultat

Nedan följer ett resultat av de undersökningar och informationsinsamling som har gjorts enligt de analysmetoder som presenterades under föregående kapitel.

3.1 Omvärldsanalys enligt en PESTLE analys

Nedan presenteras en analys enligt PESTLE- modellen. Vissa faktorer har valts att slås samman då de är i så pass nära relation till varandra i den aktuella frågan.

Political & Economical

Politiken kan ha en stor påverkan på vilken typ av bostäder som kommer att byggas och hur mycket som kommer att byggas. Där har de ekonomiska och markpolitiska styrmedlen stor betydelse som ett främjande medel som behövs för en ökad eller fortsatt bebyggelse.

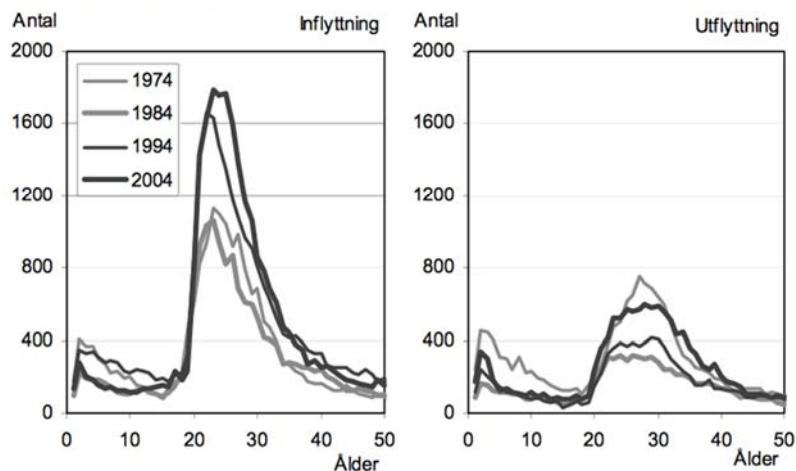
Alliansregeringen stod inte för några specifika bostadspolitiska mål, utan det är marknaden som har fått sköta bostadsförsörjningen till största del. Det gäller även andra politiska partier och fackliga organisationer som även de har prioriterat ned bostadsfrågorna. För hyresfastigheter har regeringen presenterat ett förslag angående hyressättning som har uppfattats som ett förslag till marknadshyror. Det innebär att hyror i områden med efterfrågeöverskott kan få en real hyreshöjning på tre procent utöver inflationen (Byggnads, 2014).

Social

Befolkningstillväxten ökar och fler människor flyttar in till städerna. År 2050 beräknas befolkningen i världen vara 9 miljarder jämfört med dagens 6 miljarder (Lagerström, 2002).

Under senare delen av 1990-talet fram till idag har en urbanisering skett då befolkningsökningen i storstäderna i förhållande till övriga landet varit mycket kraftig. Det är ett resultat av inflyttning från övriga delar av landet och av den invandring som har skett från andra länder. Inflyttningen till storstäderna har lett till en förändrad åldersstruktur i storstadsregionerna och de som flyttar till storstadsregionerna har främst varit åldrarna 0-44 år de senaste 40 åren (se Figur 6) som främst är högutbildade och/eller ensamstående som flyttar. En av anledningarna till urbaniseringen är att storstäderna erbjuder fler arbetstillfällen för högutbildade. Efter 30 års åldern avstannar flyttandet och de som sker vid senare ålder begränsas oftast till det lokala arbetsmarknadsområdet. Fortgående urbanisering ger storstadsregionerna stora möjligheter till växande sysselsättning, inkomster och välfärd.

Diagram 3.4
Inrikes inflyttning och utflyttning i Göteborgs kommun åren 1974, 1984, 1994 och 2004



Figur 6: Illustration av in- och utflyttning i Göteborgs kommun från SCB, 2005.

Att ett nytillskott av bostäder inte har kunnat mätta bostadsefterfrågan har bidragit till att priserna ökat kraftigt. Avståndet från stadskärnan avgör priset på bostaden och valet innebär oftast även att välja mellan en längre resväg till arbetet eller en mindre bostadsyta. (SCB, 2005)

Legal

Tillfälligt bygglov, eller tidsbegränsat bygglov, innebär att en byggnation kan ske på en tomt under en begränsad tid. Det sökta tillfälliga bygglovet får ges om det uppfyller en eller flera förutsättningar, men inte alla, som krävs för bygglov. Tillfälligt bygglov kan ges i maximalt 15 år och bygglovet får första gången ges i högst 10 år och sedan kan en ansökan om förlängning göras med högst fem år åt gången. Tidigare kunde tillfälligt bygglov ges i maximalt 10 år, men i juni 2014 ändrades regeln och det blev möjligt att få tillfälligt bygglov i 15 år. I ett permanent bygglov så beräknas avskrivningstiden på 25 år. I Plan- och bygglagen står det att ett tidsbegränsat bygglov ska ges, om åtgärden har stöd i en detaljplanebestämmelse om tillfällig användning av byggnad eller mark. Det står också att alla de generella bestämmelser som finns om handläggningen av lovärenden i plan- och bygglagen för permanent bygglov även gäller för tidsbegränsade bygglov. Byggnadsnämnden kan vara skyldig att lämna tillfälligt bygglov, det är om ”det stämmer överens med en detaljplanebestämmelse om tillfällig användning av byggnad eller mark”. Ett tillfälligt bygglov får ges för alla åtgärder som kräver bygglov. Det går också att få ett tillfälligt bygglov för en byggnation eller annan åtgärd som inte kräver bygglov. I detta fall ska en frivillig bygglovsansökan göras. Det är byggnadsnämnden i varje enskilt fall som avgör vilka krav som måste uppfyllas för att ett tillfälligt bygglov ska ges. Byggnadsnämnden ska kunna göra avvägningar från fall till fall. Eventuella problem som följer av byggnationen måste vägas mot nytta av den, men normalt ska det finnas goda skäl för att ge ett tillfälligt bygglov som innebär större besvär än som accepteras vid permanent byggnation. Byggnaden ska dock placeras så att den eller dess användning inte ger negativ inverkan på trafiksäkerheten eller utgör annan fara för omgivningen. Det som bör vara avgörande för vilka krav som ska ställas är syftet med den planerade byggnationen och inte hur länge byggnationen ska finnas på platsen. Ett tillfälligt bygglov ska enligt Plan- och bygglagen inte ges om åtgärden uppfyller samtliga förutsättningar för bygglov. Det ska inte heller ges om den som söker

har ansökt om ett permanent bygglov. Ett tillfälligt bygglov ska inte heller lämnas om marken behöver tas i anspråk för det som tomten är avsedd för. Det bör inte heller ges bygglov för en byggnation som innebär att det är praktiskt och ekonomiskt orimligt att riva den efter några år. Det är exempelvis inte rimligt att uppföra en byggnad på mark som behöver pålas för att sedan riva den igen efter några få år. En byggnation på tillfälligt bygglov måste också tas bort innan bygglovstiden har gått ut så att tomten kan återställas i ursprungligt skick. (Boverket, 2014b).

Technological and environmental

En utmaning för framtida samhällsplanering och stadsutveckling är klimatförändringen med dess konsekvenser och svårigheter som följer. Klimatets förändring påverkar hela samhället och kan orsaka stor skada på infrastruktur och viktiga samhällsfaktorer. Vägar och järnvägar kan komma att drabbas hårt av bland annat ras, skred och översvämningar. Även dricksvattenförsörjningen kan komma att försämrats på grund av ökade temperaturer i ytvattentäkterna och mer tillförsel av humus. Även bebyggelse kan skadas. Fuktigare klimat och översvämningar kan ge skada på bebyggelse och förstöra både konstruktion, material och installationer. Översvämningar kan även leda till att föroreningar i mark kan spridas (Länsstyrelsen, 2015).

Bygg- och fastighetssektorn står för 40 procent av Sveriges totala energianvändning. För att kunna möta miljö kvalitetsmålen på lång sikt behöver energianvändningen minska. Detta kan göras genom effektivare energianvändning. En energieffektivisering kan leda till att minska utsläppen av bland annat koldioxid och andra växthusgaser, partiklar och andra skadliga ämnen (Naturvårdsverket, 2014). Detta blir också allt viktigare då befolkningen ökar och medför att fler bostäder byggs. Enligt Statistiska Centralbyrån, SCB, så kommer Sverige år 2017 ha över 10 miljoner invånare (SCB, 2014).

Trenden de senaste 40 åren har visat att urbaniseringen fortsätter. Det har också skett en befolkningsökning i storstäderna, men den största befolkningstillväxten har skett i förortskommunerna som medför att bostadsbyggandet i dessa områden har ökat, medan det har skett en minskning av befolkningen i glesbygdskommuner (Boverket, 2012).

I samhället har det skett en skärpning i synen på energiförbrukning och byggnaders miljöpåverkan (Regeringen, 2013). För att värna om miljön och bygga på ett hållbart sätt kan byggnader miljömärkas. Det finns olika sätt att miljömärka hus på. De olika miljömärkningssystemen ställer olika krav på byggnadens utformning och tekniska system.

Ett av dessa är LEED. Den kan användas på alla typer av byggnader och certifieringssystemet kan användas både till nybyggnation, ombyggnation eller för befintliga byggnader. LEED tar med flera miljöaspekter såsom vattenförbrukning och energianvändning. Byggnaden bedöms utifrån ett poängsystem och kan uppnå fyra nivåer, Certifierad, Silver, Guld, Platinum (Sgbc, 2015c).

BREEAM är ett miljöcertifieringssystem från Storbritannien och är ett av de äldsta certifieringssystemen. Den kan användas för både nybyggda och befintliga byggnader. År 2013 kom den i en svensk version som är anpassad efter svenska standarder och regler. Med BREEAM kan byggnaden uppnå betygen Pass, Good, Very Good, Excellent, Outstanding och bedömningen görs bland annat på energianvändning, vattenhushållning, markanvändning, avfallshantering, byggmaterial och påverkan på närmiljö (Sgbc, 2015a).

GreenBuilding riktar sig till företag och organisationer som vill effektivisera sina lokalers energianvändning. Det krav som ställs är att byggnaden ska använda 25 procent mindre energi än tidigare eller jämfört med BBRs nybyggnadskrav. Systemet går att använda för både nybyggda och befintliga lokaler (Sgbc, 2015b).

Miljöbyggnad är ett certifieringssystem utifrån svenska förhållanden. Den baseras på svenska bygg- och myndighetsregler samt på svensk byggpraxis. Miljöbyggnad kan användas på både nybyggda och befintliga byggnaden och den berör bland annat inomhusmiljö, energi och material. Byggnaden kan uppnå betygen Brons, Silver och Guld (Sgbc, 2011).

Det går även att Svanenmärka hus. För att byggnaden ska kunna märkas ska den omfattas av Boverkets byggregler. Svanenmärkning kan göras på småhus, flerbostadshus samt förskolebyggnader. Det går även att märka fritidshus om vissa förutsättningar är uppfyllda. Svanen ställer krav på material, energibehov och byggprocessen. Hänsyn till miljön ska tas genom hela tillverkningsprocessen, från råvara till färdig byggnad. Byggnaden ska även ha en god inomhusmiljö. Detta säkerställs genom att ställa krav på ventilation, ingående material och byggprocess (Svanen, 2015).

Fler tekniska och miljömässiga faktorer som är viktiga att beakta är buller och radon med ofta nya krav och riktlinjer. Buller är det ljud som ofta beskrivs som oönskat ljud och det kan få konsekvenser för människors hälsa. Det är därför viktigt att väga in ljudmiljön när nya bygglov prövas (Boverket, 2015a).

3.2 Marknadsanalys

Gällande bostadsmarknaden i Göteborg är utbud och efterfrågan de två viktigaste komponenterna för att definiera hur situationen på marknaden och hur utvecklingen framöver förväntas se ut. Vissa målgrupper kommer att tas fram med hjälp av att undersöka hur utbud och efterfrågan förhåller sig till varandra. Marknadsanalysen kommer även hantera hur acceptansen ser ut angående hyresnivåer samt belysa de viktigaste trenderna på bostadsmarknaden idag.

3.2.1 Utbud och efterfrågan

Regeringen beslutade den 31 mars 2005 att utse en nationell bostadssamordnare med uppgift att under en period på tre år att arbeta för att ta fram förslag på konkreta åtgärder i syfte att underlätta ungdomars inträde på bostadsmarknaden.

Det är uppenbart att bostadsbristen är ett problem för unga vuxna och andra med svag ekonomisk ställning. (Sveriges Riksdag, 2012)

Alla kommuner har ett bostadsförsörjningsansvar som innebär att varje kommun ska planera bostadsförsörjningen för att ge alla invånare goda förutsättningar till att ha ett bra boende. Vissa grupper av invånarna har det svårare att hitta bostad än andra. Det är extra svårt för unga vuxna och studenter. För att få en lägenhet från de allmännyttiga bostadsbolagen i Göteborg krävs det lång kötid, vilket medför att många får vänta länge på sin bostad. (Göteborgs Stad, 2014)

Bostadsbrist ungdomsbostäder

I Göteborgsregionen är det 36 000 unga vuxna som saknar egen bostad. Det är nästan hälften av alla unga vuxna i regionen, och dessa personer tvingas bo kvar hemma länge eller ordna temporära boenden såsom hyra i andra hand. Hyresgästföreningen utför vartannat år en undersökning av unga vuxnas boende. Den senaste gjordes år 2013 och visade att behovet av bostäder bland unga vuxna är i Göteborgsregionen är stort. Nästan 24 000 nya bostäder behöver byggas för att täcka det behov som finns bland vuxna mellan 20 och 27 år (Hyresgästföreningen, 2013 a).

Prognosen för Göteborg fram till 2025 visar att antalet unga vuxna kommer att fortsätta öka. Många studenter som ska flytta till Göteborg har svårt att få en bostad och får ofta lösa sin boendesituation med tillfälliga lösningar i väntan på en permanent bostad. Samma problem har unga vuxna som bor hemma och söker ett eget boende (Göteborgs Stad, 2014).

Vad som försvårar för unga vuxna att etablera sig på bostadsmarknaden är att det inte finns tillräckligt många lägenheter som är lämpade för gruppen i avseende på storlek och boendekostnad samt att de ofta har sämre ekonomiska förutsättningar (Göteborgs Stad, 2014).

Studenters bostadsbrist

Studenter tvingas tacka nej till utbildningar eller hoppa av sin utbildning, sova på campingar och ta osäkra andrahandskontrakt på grund av bristen på bostäder till studenter. Under 2014 tävlade över 350 000 studenter om drygt 80 000 studentboenden. I Göteborg kan studenter tvingas vänta tre till fem år på en studentlägenhet enligt Svenska dagbladet (Svenska dagbladet, 2014).

I Göteborgsregionen bor 22 procent av studenterna kvar hemma hos sina föräldrar. Många har dock sina föräldrar i en annan stad och tvingas därför hitta andra boendelösningar som ofta är att bo i andra- och tredje hand eller flytta runt. Många måste också avstå från sin plats på högskola eller universitet på grund av att de inte har någonstans att bo (Hyresgästföreningen, 2013 b).

Det finns idag cirka 9600 studentbostäder i Göteborg och det är stor efterfrågan på dessa. Mellan åren 2003-2008 byggdes cirka 2000 studentbostäder genom nybyggnation och ombyggnation. Under 2009 togs subventionerna bort för att bygga studentbostäder och under några år efter detta byggdes endast ett hundratal studentbostäder. Nu är behovet större igen i takt med att bostadsbristen har ökat igen. Fastighetskontoret har räknat med att cirka 3600 studentlägenheter ska tillkomma mellan 2014 och 2020 genom om- och nybyggnation. För att även möta behovet av bostäder snabbare har Fastighetskontoret fått i uppdrag att hitta aktörer som kan producera och/eller upphandla samt förvalta tillfälliga studentbostäder som därmed är byggda på tillfälligt bygglov. Det bedöms att cirka 1600-2200 studentbostäder ska kunna byggas på tillfälliga bygglov under 2015 och 2016 (Göteborgs Stad, 2014).

Asylsökandes bostadsbrist

Idag är det rekordmånga asylsökanden i Sverige vilket utmanar landet på flera sätt, inte minst när det gäller bostadsförsörjning. Bostadsbristen är stor för flyktingar och behovet ligger enligt Boverket på historiskt höga nivåer. Det är en trend som inte

förväntas avstanna och antal asylsökanden som idag ligger kring 27 000/år väntas uppgå till 80 000/år mellan 2015 och 2018. Göteborgs kommun listas idag av Boverket i kategorin ”svår” för asylsökanden att få ett boende (Boverket, 2015b).

Personer som kommer till Sverige som är asylsökande kan antingen ordna sitt eget boende eller få hjälp med det från Migrationsverket. Om personen sedan beviljas uppehållstillstånd kan personen bo kvar i eget boende eller ta hjälp av Arbetsförmedlingen till att få en bosättning i en annan kommun (Riksrevisionen, 2014). Göteborg och Stockholm är de kommuner som tar emot flest nyanlända.

Under 2013 tog de tre storstadslänen (Göteborg, Stockholm, Malmö) emot drygt 14 500 av 34 200 i hela landet. 49 procent av alla mottagna i Sveriges kommuner var under 18 år och 45 procent var 20 till 64 år. 42 procent togs emot från ett eget boende, 35 procent från anhöriga och 17 procent från anläggningsboende (Riksrevisionen, 2014).

Arbetsförmedlingen med samråd från Migrationsverket ska årligen fastställa ett så kallat länstal som ska uppge antalet mottagande av nyanlända. Vid fastställandet av länstalet används olika variabler som beskriver länets förutsättningar att klara av mottagandet av nyanlända. De olika variablerna berör arbetsmarknad, folkmängd, bostadsmarknad, demografi samt antalet inskrivna i länet. Länstalet består av antalet självbosatta och antal anvisningsbara platser som bör finnas i länet.

Under 2015 behövs drygt 23 000 anvisningsbara platser (en ökning med 9 000 platser från föregående år) och 43 000 anlända ska bosätta sig på egen hand i kommunerna enligt Migrationsverket. I Västra Götalands län behövs det 2043 anvisningsbara platser och 7 412 ska bosätta sig på egen hand i länet. (Migrationsverket, 2014) Boverkets föreslag innefattar bland annat att lösa det med hjälp av tillfälliga bostadslösningar som komplement till ordinarie bostadsbestånd på bostadsmarknaden.

Boverkets första strategi är att nyanlända ska erbjudas tillfälliga boenden där arbetstillfällen finns, d.v.s. i tillväxtregioner eller grannkommuner som ligger inom pendlingsavstånd till den större marknaden. Det ska lösas med hjälp av tillfälliga lösningar i moduler och ombyggnad av befintliga bostäder och lokaler. Den förslagna strategin ska underlätta för asylsökande personer att komma in i samhället. (Boverket, 2015b)

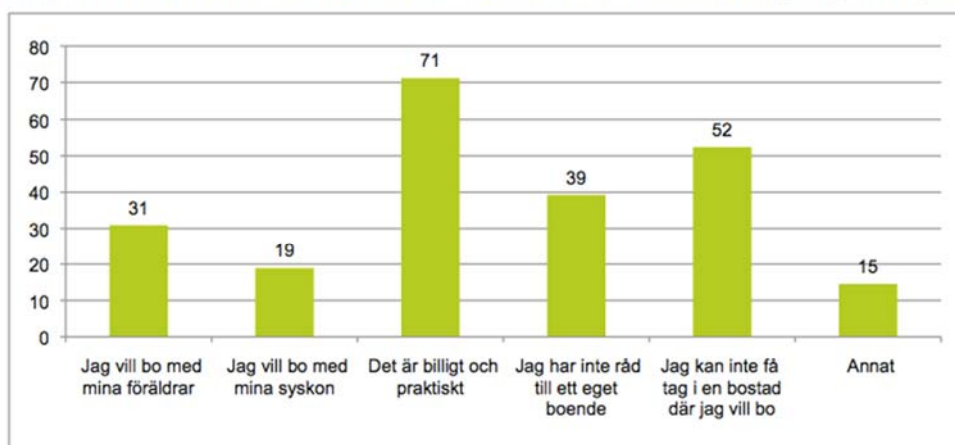
3.2.2 Framtida utveckling

Göteborgs Stads budget syftar till att stödja skapandet av socialt blandade bostadsområden, men det finns inte många verktyg som kommunen kan använda för att skapa detta. Kommunen har möjlighet att påverka vilken upplåtelseform som byggs på mark som är ägd av kommunen genom markanvisning. Målet med markanvisningar är att få en stor variation av upplåtelseformer och hustyper samt storlek på bostäder och prisnivåer. Under 2012 och 2013 förväntades markanvisningar ge möjlighet till att 2400 bostäder kunde byggas, där 400 av dem skulle vara ungdom/studentbostäder. Under 2013 genomfördes en markanvisningstävling för Guldmyntsgatan i Göteborg där målet var att få bostäder med god boendekvalitet och låg boendekostnad. Det sattes en maximal boendekostnad för bostäderna som var långt under vad hyresnivån för en nyproducerad hyreslägenhet brukar vara (Göteborgs Stad, 2014). Enligt Mikael Olehede på Bostadsbolaget har målet för antalet byggda bostäder i Göteborgs kommun ökat från att vara kring 2500 styck till ett mål på att bygga kring 7000 antal bostäder/år.

Figur 7 nedan visar vilka de främsta anledningarna till att unga vuxna bor kvar hemma. De är att det inte går att få tag i ett eget boende och att det är billigt att bo kvar hemma samt att de inte har råd med de rådande hyrorna, och hela 73 procent skulle vilja ha en

egen bostad nu om de hade råd och 14 procent skulle kanske vilja ha det. En av lösningarna till problemet är alltså nybyggnation med relativt låga hyror (Hyresgästföreningen, 2013 a).

Diagram 8: Främsta skälen till att bo hos föräldrarna, 2013, Göteborgsregionen (procent)



Kommentar: Observera att flera svarsalternativ fick anges

Figur 7: Diagram över främsta skälen att bo kvar hos föräldrarna i Göteborgsregionen från Hyresgästföreningen, 2013a.

3.2.3 Acceptans för kostnader/hyresnivåer

Unga vuxnas ekonomi i relation till boendekostnader är en viktig faktor i projektering av bostäder för unga vuxna. De har svårt att konkurrera på bostadsmarknaden eftersom de är nya på marknaden, har färre kontakter, inte stått i bostadskön så länge och inte har kapital att köpa sin egen bostadsrätt eller betala för en hyresrätt med en hög hyresnivå (Sveriges Riksdag, 2012). Enligt Konsumentverkets beräkningar behöver en person mellan 18 och 30 år runt 6 105 kronor i månaden över efter hyran för att ha råd med mat, hemförsäkring, telefon, kollektivtrafik och andra övriga kostnader (Hyresgästföreningen, 2013 a).

De som bor kvar hemma hos sina föräldrar, men som hellre vill ha en egen bostad, har också lägre betalningsförmåga än hela den grupp som anger att det skulle passa dem bäst att bo utanför föräldrahemmet. 47 procent av de som bor kvar hos sina föräldrar kan högst betala 4 200 kronor i månaden för en bostad. Motsvarande andel för hela gruppen är 41 procent (Hyresgästföreningen, 2013 a).

I Storgöteborg uppger 84 procent av de som bor i egen bostad att klara av boendekostnaderna utan problem. Betalningsförmågan kan jämföras med de genomsnittliga hyrorna för ettor och tvåor i Storgöteborg (Hyresgästföreningen, 2013 a). Den genomsnittliga månadshyran för en etta på 40 kvm i Göteborg ligger på 4 200 kronor och för en tvåa på 58 kvm ligger den på 5350 kronor (SCB, 2014).

3.2.4 Utformning av bostäder och trender på marknaden

För att skapa goda förutsättningar för att generera ett lyckat bostadsprojekt krävs inte bara att det är en bostad med rimliga kostnader, boendemiljön och utformningen av

lägenheten ska vara god och svara för unga vuxnas förväntningar samt klara de krav på bland annat tillgänglighet som finns.

De som bor hemma hos sina föräldrar, men som hellre vill bo på annat sätt, har lägre krav på bostadens storlek än de som redan flyttat hemifrån och har en egen bostad. Fyra procent säger sig vilja ha högst ett rum och kök, 33 procent uppger ett rum och kök och 50 procent svarar att de vill ha två rum och kök. (Hyresgästföreningen, 2013a)

Enligt en undersökning från Hyresgästföreningen 2013a så är hyresrätten den boendeform som unga vuxna föredrar. Hyresvärden bestämmer själv vilka villkor som ska gälla för att få hyra (Boplats, 2014). Helst ska man ha en god ekonomisk ställning, bra lön från ett fast jobb och goda referenser för att hyresvärden ska acceptera hyresgästen. Oftast är kraven att hyresgästen måste vara 18 år, skriven i Sverige och inte ha några betalningsanmärkningar. Hyresgästen måste oftast även ha en inkomst som är proportionerlig med hyran. Som inkomst brukar inkomst från arbete, studiemedel från CSN, pension och ersättning från A-kassa/försäkringskassa räknas. Om inkomsten inte riktigt står i proportion till hyran kan hyresgästen bli godkänd med hjälp av en borgensman (Jacobsson, 2012).

3.3 Branschanalys- Five forces

Nedan kommer en konkurrensanalys utföras enligt Michael Porters ”Five Forces” för att ge en så bred bild över bostadsmodulens konkurrenssituation som möjligt.

3.3.1 Konkurrens mellan befintliga aktörer

Det finns ett flertal aktörer på marknaden som erbjuder modulbyggnader. De utgör konkurrens för eCon och agerar på samma marknad. Det finns också andra företag som har liknande moduler gjorda av fraktcontainrar som Archideas eCon-modul. Nedan presenteras de största befintliga aktörerna. De sammanställs även i Tabell 1 och faktorer som vilken typ av boendeform modulerna erbjuder samt vilket material de är tillverkade av listas och jämförs med faktorerna som gäller för eCon-modulen.

Lindbäcks

Lindbäcks har sitt huvudkontor och sin produktion i Piteå. De bygger lägenheter i moduler i en egen fabrik vilket medför att bostäderna är skyddade från väder och vind under produktion. Modulerna monteras därefter på platsen. Stommarna består av träkonstruktion och de används för permanent byggnation (Lindbäcks, 2015).



Figur 8: Tvålfvingan. ©Lindbäcks AB, 2015.

Prime Living

Prime Living har ett koncept för bostäder som består av bostadsmoduler som byggs i fabriker i Kina. Lägenheterna är prefabricerade och består av stålmoduler som kommer inredda och isolerade. Modulerna har en form motsvarande en 40-fotscontainer och transporteras till Sverige på ett liknande sätt som containrar. Det tar totalt åtta veckor för att producera och transportera modulerna till Sverige. Bostäderna monteras på plats efter att plattan har gjutits och därefter monteras fasadbeklädnaden. Det tar totalt 4-5 månader från beställning till inflyttning. Modulbyggnaderna är flexibel och kan monteras ned och flyttas vid behov (Prime Living, 2012a, b).



Figur 9: Stydentlyor. ©Prime Living AB, 2015.

Moelven

Moelven producerar trämoduler i fabrik för olika ändamål, såsom bostäder, skolor samt verksamhetslokaler. Deras flervåningshus i trä kan vara inflyttningsklart på tio veckor efter att grundplattan har gjutits, på grund av att modulerna prefabriceras och lyfts på plats för att sedan monteras ihop. Husen byggs klart så långt som möjligt i fabrik och de byggs som moduler. Moelven har även tillsammans med Karlstads Bostads Ab (KBAB) varit med och utvecklat konceptidén Vännerhem som består av modullägenheter för studenter. Konstruktionen består av modulbyggnader i trä och skall erbjuda studenter prisvärda små hyreslägenheter (Moelven, 2015).



Figur 10: Vännerhem. ©Moelven Byggmodul AB, 2015. Foto: Andreas Hylthén.

Kungsleden

Kungsleden erbjuder flexibla och kostnadseffektiva modulbyggnader som komplement till deras erbjudande. Nordic Modular erbjuder uthyrning av lokaler i modulbyggnader samt produktion och försäljning av moduler. Nordic Modular verksamhet bedrivs i tre dotterbolag; Temporent, Flexator och Nordic Modular Leasing. Temporent utvecklar och hyr ut temporära lokaler för kontor, skolor och förskolor. Flexator tillverkar och säljer moduler som är gjorda av standardiserade byggsystem. Modulbyggnaderna är flyttbara och användningsområdena är bland annat kontor, äldreboende, skolor och förskolor. Nordic Modular Leasing erbjuder Flexators kunder att leasa byggnaderna istället för att köpa (Kungsleden, 2013).

Flexator

Flexator har ett flertal boendeprodukter för olika typer av boendeformer som kan användas för att lösa boendebehov. De har boendelösningar för både studentboende, gruppboende eller äldreboende. De har ett antal typhus som kan användas och användandet av dem medför att man snabbt kan ge en investeringskalkyl. Flexator har ett studentboende, ST327, som består av ett trevåningshus byggs i trä med loftgång. Modulbyggnaden består av 27 lägenheter i form av ettor och tvåor om 32-67

kvadratmeter. Modulerna tillverkas inomhus i fabrik och går snabbt att byggas och monteras. Lägenheterna består av kök, badrum med tvättmaskin och torktumlare samt sovdel alternativt sovrum. Samtliga lägenheter har god tillgänglighet. Modulbyggnaderna byggs på både permanent och tillfälligt bygglov (Flexator, 2015a, b).



Figur 11: Studentboende ST327. ©Flexator, 2015.

Swedish Modules

Swedish Modules bygger bostäder med en prisvärd standard. Modulerna är tillverkade i stål, är flyttbara och kan byggas med stora spännvidder. De klarar även problem som buller, utstickande partier och takbyggnationer. På grund av den snabba produktionstiden kan kunden få snabb avkastning på sin investering. Genom kostnadseffektiva arbetsmetoder och erfarenhet av att producera moduler kan produktionstiden kortas ner och bostäderna kan levereras snabbt. Genom att bygga med moduler kan Swedish Modules garantera att både priset och leveranstiden håller. Genom att bygga modulärt hålls investeringen nere och byggnaderna kan flyttas om det finns behov av det tack vare det standardiserade byggsättet (Swedish Modules, 2015 a, b, c).



Figur 12: Bostadshus i Ytterby. ©Swedish Modules, 2015.

XLNT Living

XLNT Living grundades år 2010 och deras affärskoncept är att bygga mobila bostäder som kan användas på tillfälliga bygglov och användas där det finns behov på marknaden. XLNT Livings modulbostäder prefabriceras i egen fabrik och modulerna består av fraktcontainrar. De tar själva hand om hela processen från projektering till byggnation och service och har därför god kontroll över den kvalitet som levereras. Ett bygglov tar mellan åtta till tio månader vilket är snabbare än vid traditionellt byggande (XLNT Living, 2015a och b). Lägenheterna är ettor på 26 kvadratmeter och består av kök, badrum, sovdela och förvaringsutrymme. Samtliga lägenheter är handikappanpassade. Bostäderna byggs på tillfälligt bygglov (Bostadsförmedlingen i Stockholm AB, 2015).



Figur 13: Studentboende i Hallonbergen, ©XLNT Living, 2015.

Sammanfattning av konkurrenssituationen från befintliga aktörer

Nedan presenteras en sammanfattad tabell för att visa vilka Archidea konkurrerar med inom olika områden. För att ta reda på vilka Archidea konkurrerar med gällande mark så har information tagits fram om vilka som bygger på tillfälliga bygglov och vilka som bygger på permanenta bygglov. Vissa av modulföretagen bygger modulbyggnader på både tillfälligt och permanent bygglov och då är båda rutorna ikryssade. För att se vilka målgrupper de olika företagen riktar sig mot har information tagits fram om vilka segment som de erbjuder bostäder för. Flera av företagen erbjuder modulbyggnader för olika målgrupper såsom studenter, seniorer och förskolor. I denna konkurrensundersökning har det endast undersökts vilka företag som erbjuder modulbostäder för målgrupperna studenter, unga vuxna och asylsökande, då det är de målgrupper som ses som potentiella målgrupper för eCon. Det huvudsakliga materialet som modulerna är byggda av har tagits med för att belysa vilka aktörer Archidea konkurrerar med angående koncept och design. De aktörer som har flest likheter med Archideas modul kan ses som de främsta konkurrenterna. Enligt tabellen är det Moelven, Lindbäcks samt XLNT Living som konkurrerar med flest likvärdiga faktorer. Dock är inte samtliga av aktörerna aktiva på samma marknad då några av de endast bygger på permanenta bygglov. De tillverkar och säljer istället moduler som sätts

samman till byggnader som ska stå kvar på platsen lång tid framöver. Archideas modul eCons koncept är att erbjuda snabba, kostnadseffektiva och transportabla bostäder och det är därför de aktörer som erbjuder liknande koncept som är de största konkurrenterna. Av den anledning kan XLNT Living ses som den största konkurrenten eftersom de har likadant koncept och byggnadsstomme till bostadsmodulerna.

Tabell 1: Sammanfattning av konkurrenssituationen från befintliga aktörer

	Bygglov		Segment			Produktegenskap- Material			Antal punkter
	Tillfälligt bygglov	Permanent bygglov	Unga vuxna	Studenter	Asylsökande	Betongmodul	Containermodul	Trämodul	Gemensamt eCon
Lindbäcks		X		X				X	2
Prime living	X			X		X			2
Moelven (Kungsleden)	X se Flexator	X		X				X	3
Flexator	X	X		X				X	3
Svedish modules	X	X					X	X	3
XLNT Living	X			X			X		3
eCon	X	X	X	(X)	(X)		X		/6

3.3.2 Hot från nya aktörer (inträdeshinder)

Det finns en risk att nya aktörer kommer in på marknaden, men det krävs en bred kunskapsbas och för att lyckas behövs kunskap om regler och byggstandarder och ett etablerat varumärke. Archideas modul uppfyller alla byggnationskrav och har ett intressant koncept, men det finns andra som erbjuder liknande modulbyggnader. Archidea har inte sålt eCon-moduler till någon än, men deras ambition är att sälja konceptet och agera arkitekt för byggnation bestående av eCon-moduler.

3.3.3 Hot från substitut

Av dem olika aktörerna som tillhandahåller modulbyggnader erbjuder två av dem moduler tillverkade av fraktcontainrar. De är mycket lika eCon-modulen och består även dem av 40-fotscontainrar. Archidea har tidigare haft patent på sin modulbyggnad gjord av fraktcontainrar, men har nu ett formskydd för formen på modulen (Colburn, 2015). Det finns även andra modultillverkare som erbjuder modulbyggnader bestående av andra material i liknande mått och format. De olika aktörerna presenteras som hot från befintliga aktörer. Substitut till eCon kan även vara andra flyttbara byggnader som kan användas såsom husvagnar och husbilar. Även att bo kvar i föräldrahemmet, bo som inneboende eller hyra i andra osäkra hyresförhållanden såsom andra och tredje hand kan ses som ett substitut till eCon, då det är i dessa boendeförhållanden många av personerna i målgrupperna bor. Det är därför i anseende på hot från substitut viktigt att göra bostadsmodulen tillräckligt prisvärd så att en passande hyra kan tas ut så att målgrupperna inte väljer andra alternativ.

3.3.4 Leverantörens förhandlingsstyrka

I dagsläget är Sea Box tilltänkta som leverantörer av fraktcontainermodulerna. Det finns flera andra leverantörer som utgör samma arbete och därför har Archidea bra förhandlingsläge då de kan välja vilken leverantör som är bäst lämpad utifrån deras behov och önskemål. Det är viktigt att undersöka vilka olika leverantörer som finns och vilka som kan erbjuda lägst pris så att tillverkningen av modulen kan hålla så lågt pris

som möjligt för att kunna erbjuda låga hyror till slutanvändarna, utan att göra avkall på kvalitet. När leverantör är vald kan ett partnerskap förhandlas fram med leverantören då det visar sig bidra till lägre kostnader och högre kvalitet (Mullins, 2005).

3.3.5 Köparens förhandlingsstyrka

Den som köper modulbyggnaden, kommun, byggföretag eller privatperson, som vill bygga med modulerna. De har relativt god förhandlingsstyrka då det finns ett antal aktörer på marknaden och de som vill bygga på tillfälligt bygglov, eller bara använda moduler, kan välja moduler byggda av trä eller betong, eller välja containermoduler. De olika aktörerna har olika pris på sina moduler och de säljs både som färdiga byggnader samt i lösa antal. En undersökning som Konkurrensverket har utfört 2015 visar på att kunden främst väljer utifrån det som är ”ekonomiskt mest fördelaktigt anbud” och nästan en tredjedel väljer utifrån lägsta pris vid en offentlig upphandling av nybyggnation av bostäder (se tabell nedan). Vid tilldelningsgrunden ”ekonomiskt mest fördelaktigt anbud” så värderas exempelvis kvalitet, energieffektivitet, konstruktions- och miljöegenskaper. Kriterierna viktas sedan och/eller poängsätts och/eller värderas till kronor. Företagen använder sig av flera olika utvärderingsfaktorer, det ekonomiska fördelaktiga anbudet kan exempelvis bestå av 90 procent pris, erfarenhet av tidigare projekt 10 procent eller 80 procent pris och 20 procent kvalitets- och miljöledningssystem. Det som kan avläsas är att priset är en av de faktorer som påverkar kundens val mest. (Konkurrensverket, 2015)

Tabell 2: Aktörernas vanligaste tilldelningsgrund från Konkurrensverket, 2015

Tilldelningsgrund	Procent
Ekonomisk mest fördelaktiga anbud	71 %
Lägsta pris	27 %
Oklart	2 %

3.4 Företagsanalys- SWOT

Styrkor (strengths) - Styrkorna med eCon-modulen är att den är flyttbar, den har stark konstruktion, är lätt att ändra och öppna upp för fönster- och dörröppingar. Den kan ha stora öppningar utan att förlora sin hållfasthet och bärighet. Den passar även bra för både tillfälligt- samt permanent bygglov samt är billigare än vanligt byggande och kan därför erbjuda lägre hyror i slutänden hos slutanvändaren. Den kan ses som ett bra alternativ för miljön då den är gjord av begagnade fraktcontainrar och det behövs därför inte tillföra lika mycket nytt material.

Svagheter (Weaknesses) – Det kan vara svårt att veta säkert att det går att tillverka många moduler på kort tid, då det inte har tillverkats några än. En annan svaghet är att företaget inte har patent på sin containermodul. Det gör att det finns fler aktörer på

marknaden som kan tillverka och erbjuda en likadan produkt. På grund av att fraktcontainern som används till stomme är begagnad kan skicket variera och det kan krävas olika mycket arbete med att få en färdig bostadsmodul. Då Archidea inte har egen tillverkning av eCon-modulerna blir det viktigt med att ha en god kommunikation med de som tillverkar modulerna för att kunna uppnå den kvalitet som önskas.

Möjligheter (Opportunities) – eCon-modulen har goda möjligheter att användas för flera olika målgrupper och för olika boendetyper. De kan även monteras ihop för att bilda större bostäder och kan då erbjuda bostäder för andra målgrupper. Att det har kommit fler containermoduler på marknaden kan ses som en möjlighet för eCon, då den blir den mer accepterad som boendelösning och kan få lättare att sälja i framtiden.

Hot (Threats) – Av samma anledning som att se fler containermoduler som en möjlighet, kan det ses som ett hot. Liknande moduler har kommit av andra aktörer på marknaden vilket medför att eCon har fått större konkurrens.

3.5 Kundstrategi, STP

eCon-modulen är en flexibel bostadslösning som kan användas inom flera olika områden där snabba och billiga bostäder behövs. Det gemensamma inom de olika kundsegmenten är att de är i ett behov av ett billigt boende nära arbetsmarknaden. I segmenteringen väljs de segment ut som anses vara aktuella och i mest behov av modulen. I ”targeting” väljs den målgrupp ut som Archidea bör rikta sin produkt till.

I positioneringen beskrivs det budskap som Archidea bör förmedla till sina kundgrupper.

3.5.1 Segmentering

Segmentet som söker billiga och effektiva bostäder är främst i storstadskommuner där arbetsmarknaden är som störst. Orsaken till att behovet är så pass stort är att bostadsbyggandet inte har kunnat möta den stora efterfrågan som den pågående inflyttningen och urbaniseringen orsakar.

eCon-modulen kan passa till många olika typer av segment, men där modulen har störst värde är framförallt för de segment som är i behov av en bostad så snabbt som möjligt och som inte har en så stark ekonomisk situation.

Unga vuxna- Unga vuxnas bostadsbehov är ett permanent behov. Bostadsbristen för unga vuxna bör därför inte lösas med tillfälliga bygglov. En ansökan om ett tillfälligt bygglov för unga vuxna kan därför anses som en icke skälig anledning och kan därför få avslag vid en ansökan, enligt Therese Albertsson på Kungälv kommun. För att rikta sig till detta segment bör det istället planeras för permanent byggnation, då eCon-modulen uppfyller alla nybyggnadskrav och lämpar sig lika bra till permanent byggnation som till tillfällig. De kan därför bebyggas som små lägenheter på permanent mark för unga vuxna och andra som är i behov av små och prisvärda lägenheter. Ett annat problem som talar emot byggnation på tillfälligt bygglov för unga vuxna är parkeringsnormen, p-normen, som finns. Parkeringspolicyn innebär att de boende ska ha tillgång till parkering dygnet runt. Detta är för att de boende inte ska behöva flytta på bilen eller ta bilen till arbetet för att det inte finns parkering. Parkeringstalen varierar beroende på storlek på bostäderna samt i vilket läge bostäderna byggs. I områden med god tillgänglighet med kollektivtrafik minskar talet med 10 procent. Detta är för att minska innehavet av bil i områden där det finns god tillgång till andra transportmedel.

Parkeringsstalen för små lägenheter i flerbostadshus i Innerstaden i Göteborg är 0,34 bilplatser/lägenhet och om det är god tillgång till kollektivtrafik minskar talet med 10 procent och blir då 0,31 bilplatser/lägenhet. (Boverket, 2011)

Ett permanent bygglov ger större möjligheter för eCon då det minskar den ekonomiska risken med avskrivningstid samt att valet av mark förenklas. Även fasadbeklädnad och utförande ger en större flexibilitet då byggnationen inte måste se tillfällig. Enligt Boverket, 2014b, ska byggnation på tillfälligt bygglov vara av tillfällig karaktär och ska inte se för permanent ut.

Studenter- Det är idag stort behov av studentbostäder i Göteborg och kommunen beviljar bygglov på några tomter för att uppföra studentbostäder på tillfälligt bygglov enligt Tomas Freiholtz och Lukas Memborn på Fastighetskontoret. För denna typ av byggnation kan det ges vissa lättnader, såsom att alla bostäder inte behöver vara handikappanpassade. Detta är dock inget problem för eCon- modulen eftersom den är handikappanpassad. En aspekt som underlättar byggnation för studenter på tillfälligt bygglov är att parkeringsstalen inte är lika stora som för land annat unga vuxna.

Asylsökande- Det är ett behov som är stort idag och förväntas öka ännu mer med tiden. I samtal med Therese Albertsson, Kungälv kommun, framkom att bostäder för asylsökanden kan lämpa sig på tillfälligt bygglov. Det finns ett behov av att bygga den typ av bostäder som eCon kan erbjuda, och i Mölndals stad planeras det nu, enligt Kaj Andreasson, Mölndals stad, för byggnation på två tomter på tillfälliga bygglov som är avsedda för flyktingmottaganden. Dock är det för tillfället inte aktuellt att bygga för andra grupper på tillfälligt bygglov i Mölndals stad, såsom för unga vuxna eller studenter.

3.5.2 Targeting

För att nå segmentet behöver de någon som vill bygga med eCon, förvalta och är intresserade av att uppföra en byggnad för det specifika segmentet. Ett sätt är att medverka i olika markanvisningstävlingar för att marknadsföra eCon- modulen. Det är också vanligt att markanvisningstävlingar innehåller olika förutsättningar för byggnaden, såsom hyresnivå, storlek och målgrupp. Nedan listas segmentet och de aktörer som kan vara intressanta.

Unga vuxna - Privata och kommunala bostadsbolag (se bilaga 3)

Unga vuxna är ett segment som både de privata och de kommunala bostadsbolagen bygger för. Storlek och utformning av eCon gör den lämplig att bygga för unga vuxna eftersom det framkom i marknadsanalysen att målgruppen främst är intresserad av mindre lägenheter med låg hyra.

Studenter- Chalmers studentbostäder, SGS samt andra bostadsbolag

För att nå kundgruppen studenter kan försäljningen av modulen riktas till studentbostadsbolag. Det är främst dessa företag som bygger bostäder för studenter, men även en del privata och kommunala bostadsbolag kan ibland också bygga för studenter.

Asylsökande- Privata och kommunala bostadsbolag (se bilaga 3)

Både de privata och kommunala bostadsbolagen bygger och förvaltar fastigheter som är avsedda för att ta emot flyktingar och erbjuda bostäder till dem. Framförallt de kommunala eftersom de måste kunna ta emot och erbjuda en bostad för flyktingar.

3.5.3 Positionering

I positioneringen tas det fram vilka medel som bör användas och hur Archidea ska förmedla eCon-modulen för att modulen ska få en speciell position i kundernas medvetande. Det handlar om att differentiera sig samt att ge en pålitlig bild av modulen.

Unga vuxna

Budskapet som de bör förmedla till bostadsbolagen är att de kan snabbt bygga permanenta, attraktiva och ett mer miljövänligt alternativ av bostäder till en storlek som är lämplig och attraktiv för unga vuxna.

Studenter

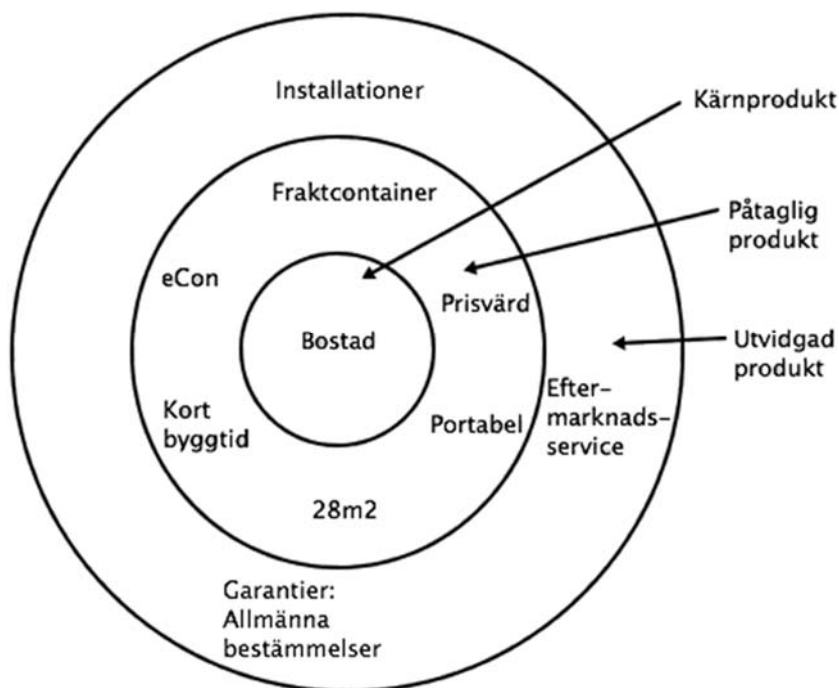
Budskapet som de ska förmedla till bostadsbolag är att de till en låg produktionskostnad och till en låg hyra kan erbjuda studentbostäder som erbjuder alla tillgänglighetskrav till både tillfälliga och permanenta bostäder. Modulbyggnationen är lätt att transportera och flytta vid behov. Byggtiden för modulerna är mer tillförlitligt än platsbyggt då de byggs i en kontrollerad miljö som inte påverkas av väderförhållanden. Den mindre riskfyllda byggtiden gör att byggandet kan planeras så att det färdigställs inför ett nytt läsår istället för att riskera att det blir försenat och hamnar i en tid då det är svårare att få lägenheterna uthyrda.

Asylsökande

Budskapet de ska förmedla till bostadsbolagen är att de kan erbjuda praktiska bostäder till en låg hyra som kan placeras på tillfälliga bygglov i områden där behovet är stort för att sedan placeras på en annan tomt när behovet skiftar. Så som situationen ser ut idag så är det ett behov av denna typ av bostäder och behovet kommer även att vara stort framöver.

3.6 Marknadsmix - De 4 P:na

Produkt – Kärnnyttan med produkten är ett boende. eCon- modulen har speciella egenskaper som bör framhållas. Den påtagliga produkten är ett boende på 28 kvadratmeter bestående av fraktcontainer, portabel och prisvärd samt namnet eCon. Den utvidgade produkten är hur installationerna görs, vilka garantier som lämnas samt annan eftermarknadsservice (se tabell 3). De flesta av installationerna på eCon görs i Estland och sedan fraktas de färdiga modulerna till tomten där de monteras upp av en byggfirma. Det finns flera allmänna bestämmelser som gäller för eCon precis som för annan nybyggnation och denna är; allmänna bestämmelser (AB), allmänna bestämmelser totalentreprenad (ABT), allmänna bestämmelser konsultuppdrag (ABK), allmänna bestämmelser materialleverantörer (ABM), administrativa föreskrifter (AF AMA 07). Det finns ofta en försiktighet och tvekan från kundens sida inför nya produkter och detta kan även gälla i Archideas fall med eCon- modulen. För att övervinna denna är det viktigt att visa på kundnyttan och de fördelar som produkten har. I tabell 4 presenteras de fördelar och nackdelar som har identifierats för produkten.



Figur: Illustration av eCons erbjudandes beståndsdelar: kärnprodukt, påtaglig produkt efter Axelsson och Agndal, 2013.

Tabell 4: För- och nackdelar med eCon

För- och nackdelar med eCon

Fördelar	Nackdelar
<p>Kort Byggtid: Snabbt färdigställande av modulen</p>	<p>Storlek: P.g.a. Containers bestämda mått begränsas modulens mått</p>
<p>Kontrollerat byggande: Tillverkning inomhus</p>	<p>Svårt att göra ändringar: Efter tillverkningen är möjligheten begränsad att göra ändringar i efterhand</p>
<p>Flexibelt: Passar för tillfällig och permanent byggnation</p>	<p>Attitydproblem: Det finns en negativ bild av modulbyggande och tillämpningar av containrar till bostadsbyggande</p>
<p>Kostnadseffektivt: Lägre kostnader än platsbyggt</p>	

Miljövänligt:

Använder befintliga containrar som stomme till byggnad

Transportering:

P.g.a containerns mått som uppfyller trafikverkets krav
så kan modulen transporteras hel

Pris – Priset på eCon-modulen är förhållandevis lågt jämfört med de substitut som finns. Då produkten riktar sig till ett segment som normalt sett inte är kapitalstark så är det viktigt att priset för att producera bostadsmodulerna hålls relativt lågt. Hyrorna på bostäderna kan inte vara för höga och detta medför att kostnaderna måste hållas nere för att kunna få tillbaka investeringen. För tillfälligt bygglov är avskrivningstiden begränsad och det försvårar ytterligare. Det finns andra konkurrenter på marknaden som erbjuder snarlik bostadsmodul och prissättningen blir då viktig för att kunna konkurrera med dem och andra företag som har substitut. Följande lista presenteras i Boverkets rapport *Student söker bostad*:

- tomtkostnad = 3–7 %
- avgifter = 1–3 %
- entreprenadkostnad = 65–70 %
- byggherrekostnad = 25–30 %. Byggherrekostnaden består till 70 % av moms
- Produktionskostnaden per kvadratmeter BOA varierar mellan cirka 16 200 kr per kvadratmeter – 29 600 kr per kvadratmeter för de utvalda projekten.
(Boverket, 2009)

För att kunna jämföra eCon modulen med andra modulbyggnader används följande värden. Produktionskostnaden för Boverkets lägsta siffra (16 200 kronor per kvadratmeter) används i jämförelsen för hur eCon konkurrerar i pris på marknaden samt att procentsatsen för den genomsnittliga tomtkostnaden (5 %) har tagits bort. Det ger en produktionskostnad på 15 310 kronor per kvadratmeter. En jämförelse med den beräknade produktionskostnaden för eCon- modulen, utan kostnad för mark, på cirka 13 100 kronor per kvadratmeter ger en indikation på att modulen kan konkurrera med sitt låga pris på marknaden.

Plats – Archidea bör låta produkten eCon användas vid byggnation av de kommunala och privata bostadsbolagen, samt byggföretag som vill uppföra byggnader bestående av eCon-moduler, eftersom det är de som avgör vad som ska byggas och kan förvalta och förmedla bostäderna. I bilaga 3 listas alla privata och kommunala hyresvärdar i Göteborgsområdet.

Påverkan – Eftersom Archidea riktar sig med sin eCon-modul till företag och kommuner som ska bygga bostäder på tillfälligt bygglov så är det de som är deras kunder. Det kan därför vara svårt att använda någon traditionell form av marknadsföring genom exempelvis reklam. Det blir då istället viktigt med personliga relationer och genom att själv berätta om produkten och beskriva vad de kan erbjuda. Kommuner kan inte välja vilka som får bygga i olika projekt, men det kan ändå vara viktigt att göra produkten mer igenkänd och andra företag kan välja att bygga med denna modul. Detta kan medföra att eCon blir mer efterfrågad framöver. Det går också att göra produkten mer känd genom att skriva om den i olika tidningar som riktar sig till yrkesfolk och användare för att på så sätt göra både allmänheten och potentiella kunder medvetna om eCon.

3.7 Förslag på strategiska alternativ

Resultatet av examensarbetet är baserat på de analyser som är genomförda på Archideas eCon modul. För att komplettera de strategier som analyserna har tagit fram så tas kritiska moment upp i följande underrubriker där nya strategier bör tillämpas. Dessa specifika kritiska moment är baserade på intervjuer där projektet på tillfälligt bygglov av olika anledningar inte har slutförts och i vissa fall endast stått som en kostnad för de berörande.

3.7.1 Strategi vid val av mark/tomt

Vid val av mark är det ett flertal aspekter som är viktiga att ta i beaktning. Dessa presenteras nedan.

Grundläggning – om marken som ska bebyggas behöver omfattande bearbetningar som behöver göras kan det bli mycket kostsamt. Vid byggnation på tillfälligt bygglov är tiden för hur länge byggnaden kan stå på platsen begränsad, och därmed kan det bli svårt att hinna få tillbaka den investering som har lagts på byggnationen. Marken behöver grundläggas på samma sätt oavsett om det är för tillfälligt eller permanent bygglov. Om marken är lerig så kan pålning behöva göras vilket inte är ekonomiskt hållbart för tillfälligt bygglov. Det står dessutom i plan- och bygglagen att det inte är lämpligt att bebygga mark på tillfälligt bygglov om det behöver göras för många markåtgärder, såsom pålning, då marken ska återställas till sitt ursprungliga skick efter att bygglovet gått ut. Att återställa marken behöver göras innan bygglovet går ut och det medför att tiden för uthyrning förkortas. Om marken är av bättre kvalitet och det går att placera moduler på platsen är parkeringsplatser och andra hårdgjorda ytor väl lämpade.

Markkvalitet- Marken bör vara gift- och föroreningsfri. Före detta industrimark är inte lämplig för ett tillfälligt bygglov, då marken måste renas före byggnation (Tomas Freiholtz och Lukas Memborn, Fastighetskontoret). Det är både kostsamt och tidsödande. Det tar tid från avskrivningstiden då reningsarbetet påbörjas efter det beviljade bygglovet.

Överklagan- En lämplig tomt bör väljas utifrån dess läge som har minst möjlig negativ påverkan på den befintliga byggnationen. Ofta sker överklaganden i samband med nybyggnation som fördröjer projekteringstiden och därmed riskeras avskrivningstiden

att bli för kort för att vara ekonomisk hållbar. Den nya byggnationen bör dock ligga i närheten av befintlig byggnation i avseende på trygghet. Vid byggnation för studenter, unga vuxna eller asylsökande, som är de valda målgrupperna, är det extra viktigt att bygga på trygga tomter.

Infrastruktur/arbetsmarknad- Lämplig tomt bör väljas efter närhet till arbetsmarknaden. Den behöver därför ligga centralt eller strategiskt beläget med närhet till kollektivtrafik.

3.7.2 Strategi för installationer

VA- system i modulen- Idag dras installationer utvändigt emellan modulerna. För att förenkla och göra installationsprocessen mer effektiv bör avlopp och vatten dras i modulen vid tillfälligt bygglov. Enligt Maria Paulsson på Familjebostäder är det fördelaktigt med en sådan lösning om bostadsmodulen ska stå på ett tillfälligt bygglov, eftersom det kortar ner installationstiden på plats och det blir lättare att demontera och flytta när bygglovstiden går ut.

Självförsörjande/miljövänlig modul- Archidea har olika lösningar för att göra modulerna mer självförsörjande genom att placera bland annat solceller på taken (Colburn & Östergren, 2015). Det kan utvecklas och det finns lösningar för att göra modulerna helt självförsörjande. På detta sätt kan modulerna användas där tillgången till kommunala anslutningssystem inte finns. Det finns flera olika system att använda när man inte har en kommunal VA-anläggning. Om det inte finns något vatten så kan urinsorterande torrtoaletter användas. Den består av en modern torrtoalett med en ventilationskanal från ett förmultningsfack som gör att lukt kan undvikas. Den utrustas med en insats för urinsortering som kan grävas ner i marken så att lukt undviks och att den hålls kall och undviker kväveavgång. Rening och återanvändning av vatten från bad, dusch och disk (s.k. BDT- vatten) kan med fördel användas i syfte att göra modulen mer miljövänlig. Eftersom de flesta bakterier och föroreningar finns i toalettvattnet så är smittspridningen lägre med BDT-vatten än med blandat avlopp. Det finns idag system för att återanvända BDT-vatten och dagvatten med hjälp av olika reningstekniker (Avloppsguiden, 2015).

För att göra modulen mer miljövänlig kan en vakuumtoalett installeras till slutan tank med urinsortering. Det finns idag tysta varianter av vakuumtoaletter samt att de inte kräver lika stor vattenmängd vid spolning som en vanlig toalett (se tabell 4). Urinen samlas upp i en tank och kan senare användas till trädgården eller i jordbruket som näring. Både urin- och avloppstanken grävs ner i marken och kan tömmas och tas till det kommunala reningsverket eller en annan anläggning som återvinninner näringsämnen (Bokalders & Block, 2009).

Tabell 4: Vattenförbrukning av olika typer av toaletter från Avloppsguiden, 2015.

Toalett	Liter/spolning	Klosettvattnen per hushåll och år (m3)
Traditionell WC	6	27
Snålspolande toalett	3	14
Vakuumtoalett	0,5	3,4

4 Diskussion

Svårigheterna med att bygga på tillfälligt bygglov är många. Det är ett komplext problem som lagstiftningen ibland inte hänger med i. För att kunna bygga på tillfälligt bygglov behöver alla krav uppfyllas som gäller för permanent bygglov, såsom buller och ljus. Därutöver behöver marken behandlas på samma sätt som vid permanent byggnation såsom att påla om det är lerig mark eller andra dåliga markförhållanden. Ytterligare en svårighet är att marken behöver återställas helt efter att bygglovstiden har gått ut. Detta innebär att eventuella pålar måste tas upp igen och den gjutna plattan måste bort för att ge plats åt den nya byggnationen som ska byggas på platsen. I plan- och bygglagen står det att det inte är lämpligt att bygga på ett tillfälligt bygglov om det krävs pålning och andra stora markåtgärder så som sanering av mark, dock så är behovet av bostäder så pass stort i Göteborg att kommunen ändå har möjliggjort att bygga på tillfälligt bygglov på mark som kan anses inte vara optimal. Problemet att få ett sådant projekt ekonomiskt hållbart kvarstår, då byggherren själv oftast får bekosta markarbetet och att sedan återställa marken igen innan bygglovstiden har gått ut. Det är inte bara kostnaderna för markarbetet som gör det svårt att få det ekonomiskt hållbart, det är även tiden som markarbetet kräver som tas ifrån uthyrningstiden. Då ett tillfälligt bygglov är på maximalt 15 år så behövs uthyrningstiden för bostäderna maximeras för att få in så mycket hyresintäkter som möjligt. En för kort avskrivningstid resulterar i att hyrorna måste höjas för att projektet ska bli ekonomiskt hållbart, vilket är något som bör undvikas för de målgrupper som har undersökts och som är i behov av hyresrätter. Hyrorna måste hamna på en nivå för att kunna täcka kostnaderna för projektet. I de intervjuer som genomförts med aktörer som har haft projekt där det har krävts omfattande markåtgärder så har projektet snabbt blivit för kostsamt och tidsödande.

Det är kostsamt att bygga på tillfälligt bygglov eftersom avskrivningstid på 15 år är mycket kortare än för permanent byggnation där den beräknas till 25 år. Tidigare var ett tillfälligt bygglov begränsat till 10 år, men fick en förlängning med 5 år som infördes år 2014. Det är en intressant öppning för att bättre kunna lyckas med ett projekt på ett tillfälligt bygglov. Eftersom tillfälligt bygglov är på 15 år så behöver entreprenören hämta hem kostnaderna för byggnationen på dessa år. Alla moment som tar tid från avskrivningstiden är kritiska moment för att byggnationen ska bli lönsam. Överklaganden från grannar i området är ett annat kritiskt moment, utöver markarbetet, som kan leda till en tidsfördröjning av projektet. Det är därför viktigt att ta dessa i beaktning i val av tomt. Tomten bör därför ha bra markförhållanden för att inte behöva betala för mycket för förberedelser, byggnation och efterarbete och byggnationen bör anpassas så att inte omkringliggande byggnader störs för mycket av modulerna, då detta ofta leder antingen till överklaganden som driver upp kostnaderna och förkortar avskrivningstiden.

Tomten bör även ligga i närheten av annan bebyggelse, kollektivtrafik och andra viktiga samhällsfunktioner. En annan viktig aspekt gällande val av tomt som har framkommit är att tomten ska ligga i en trygg miljö. Det är därför inte lämpligt att placera bebyggelsen på en alltför enskild plats, utan den bör ha närhet till annan bostadsbebyggelse samt infrastruktur. Det kan kollidera med aspekten att tomten inte bör störa grannar för att minska risken för överklaganden. Även om de kan upplevas som något motsägelsefulla så finns det tomter där båda aspekterna uppfylls. Byggnationen bör därför anpassas med antal våningar och utförande så att den inte skymmer sikt eller andra viktiga aspekter för den befintliga bebyggelsen.

Då Archidea inte har för syfte att själva uppföra och förvalta modulbyggnaderna så ligger inte valet av tomt eller markförhållanden i fokus. Det är dock viktigt att ha med det i beaktning då det är avgörande för om försäljningen och uppförandet av eCon-modulbyggnader ska bli aktuellt.

eCon lämpar sig för både tillfälligt och permanent bygglov då modulen är handikappanpassad och uppfyller alla byggkrav. Samtliga intervjupersoner har sagt att det i dagsläget inte finns några planer för att specifikt bygga för unga vuxna, utan den målgruppen ingår i det ordinarie byggandet i form av mindre bostäder. Det är även svårt att få bygglov på tillfälliga tomter för unga vuxna eftersom bostadsbristen för denna målgrupp inte är tillfällig. Archidea har fått bidrag från Boverket utveckla boende för unga vuxna på tillfälligt bygglov, och deras ambition att bygga för denna målgrupp. Även om det inte i dagsläget är aktuellt att bygga för denna målgrupp på tillfälligt bygglov i Göteborg så kan behovet skifta och bli större samt att behovet kan vara större på andra platser i Sverige. Det kan då bli aktuellt att bygga på tillfälligt bygglov.

Undersökningarna i denna uppsats visar att det kan bli svårt att få tillstånd att bygga för unga vuxna på tillfälligt bygglov och därmed bör eCon-modulen riktas till andra målgrupper vid tillfälligt bygglov alternativt till permanent bygglov för unga vuxna. Marknadsanalysen har belyst att det är en stor brist på bostäder för unga vuxna. Unga tvingas bo kvar hemma längre än önskat eller tvingas bo i osäkra hyresförhållanden, så som i andra- och tredjehand, på grund av att det är så pass svårt att få ett eget förstahandskontrakt eller att ha de ekonomiska förutsättningarna för att investera i en bostadsrätt. Det är även ett problem som har diskuterats i intervjun med Tomas Freiholtz och Lukas Memborn på Fastighetskontoret och att det kan bli ett stort behov av bostäder för målgruppen som måste lösas snabbt, på samma sätt som hände med bostadskrisen för studenter för några år sedan där man blev tvungen att bygga på tillfälliga bygglov för att lösa det akuta behovet. Det kan därför i framtiden bli aktuellt med tillfälligt bygglov för unga vuxna på samma sätt som man bygger studentbostäder på tillfälligt bygglov idag.

När Archidea ska sälja sin eCon-modul bör de marknadsföra den till olika bostadsföretag, både kommunala och privata. Bostadsbolag och byggföretag är den största och mest potentiella kundkrets och det är de som avgör vilket av de olika modulföretagen som ska väljas. Det är bostadsbolagen som ska förvalta, äga och hyra ut bostäderna och har den beslutande makten. Utredningen har visat på att pris är en av de främsta aspekterna vid val av bostadsbyggnation, vilket är positivt med avseende på Archideas uträkningar av vad eCon-modulen förväntas kosta. En jämförelse på priset som gjordes mellan en eCon-modul och pris för produktionskostnad som presenterades i Boverkets rapport ”*Student söker bostad*” visade att priset på eCon låg cirka 2000 kronor under den lägsta produktionskostnaden per kvadratmeter (exklusive tomtkostnader) som presenterades i rapporten. En jämförelse mellan konkurrenternas priser var svår att utföra, då inte alla presenterar pris för sina moduler.

Andra faktorer som framkom i undersökningen som påverkade valet av byggnation var bland annat miljö och kvalitet. Även en annan viktig aspekt som framkom var installationer. Med tanke på detta kan det vara en bra lösning att placera rördragningen inuti modulerna och att allt dras på samma ställe rakt igenom byggnaden för att på så sätt förenkla hopkopplingen mellan modulerna. Detta gör att det går snabbare att färdigställa monteringen eftersom modulerna kan förberedas innan de anländer till platsen istället för att montera systemen på utsidan av modulernas väggar. En ändring på detta kan bidra till att eCon blir ännu mer attraktiv och konkurrenskraftig på marknaden.

För att fortsätta utveckla eCon-modulens miljötank är en idé att göra de helt självförsörjande. Detta skulle kunna möjliggöra att placera modulerna på platser där det inte finns möjlighet att ansluta till det kommunala VA-systemet och det skulle även bidra till att göra den mer portabel. Detta kan även öppna upp för fler användningsområden och användas på mark där vissa av modulbyggnadskonkurrenterna inte bygger. På grund av förändrade klimatförhållanden och mer extremt väder, som tas upp i omvärldsanalysen, så ökar risken för bland annat översvämningar. I dessa sammanhang kan det behöva byggas hus som är självförsörjande. Översvämningarna och den stigande vattennivån kan även bidra till att städer behöver flyttas och att snabba portabla bostadslösningar behövs. Resultatet visade att det är fördelaktigt om modulen kan göras helt självförsörjande och att det finns olika metoder för att åstadkomma detta. En utredning på exakt hur den ska göras helt självförsörjande är omfattande och en sådan undersökning kan därför göras i en ny uppsats och föreslås därför i vidare studier.

Det är idag byggbranschen som står för 40 procent av samhällets utsläpp och det bör läggas mer fokus på att bygga mer hållbart. Även om analysen visade att miljö var en faktor som värdesätts vid val av ny byggnation så framkom det inte i intervjuerna att det låg i fokus. Kommunerna bör lägga ett större fokus på miljön när ny byggnation ska uppföras och ha med det i valet av vilken modul som ska byggas.

5 Slutsats

Bostadsmodulen eCon lämpar sig för ekonomiskt svaga målgrupper och för de som är av en mer varierande karaktär såsom studenter och asylsökande. För att nå målgruppen unga vuxna bör eCon- modulen användas vid permanent byggnation. För att få genomslag på marknaden bör vissa justeringar göras som berör installationer och koncept. Vi tror på modulbyggnaden eCon och enligt de analyser som genomförts har den visat sig potentiell för att kunna lyckas på marknaden. För att en modulbyggnation ska bli lyckad så har en litteraturstudie visat att det är priset som är främst avgörande och intervjuerna har även visat att kvalitet är en avgörande faktor. En utförd marknads- och affärsplan är fördelaktigt för att hitta rätt position för marknaden och veta vilka produkten ska riktas till och vilka intressenter som är viktiga vid produktutformning och marknadsföring.

6 Förslag på vidare studier

Medelålders och äldre som söker en mindre bostad tvingas kanske ibland mot sin vilja att bo kvar i ett för stort hus som man har svårt att ta hand om eller som upplevs som otillgängligt på grund av bristen på bostäder. Antal äldre är även ett segment som i framtiden förväntas stiga och ett förslag till fortsatta studier är att se hur eCon-modulen hade kunnat användas för äldre.

Ytterligare ett förslag på vidare studier är hur eCon kan bli en helt självförsörjande modul med hjälp av dagens teknik. Den skulle därmed kunna användas i områden som inte har elektricitet, vatten och avlopp.

7 Källförteckning

Tryckta källor

Aaker, D. (1995): *Strategic market management*, fourth edition, John Wiley & sons, mc, New York; kap.5

Axelsson, B., Agndal, H., (2013): *Professionell marknadsföring*, Studentlitteratur AB, Lund.

Bjerke, B. (1989): *Att skapa nya affärer*, Lund: Studentlitteratur ss. 430-432, 471-477

Bokalders, V., Block, M. (2009): *Byggekologi, kunskaper för ett hållbart byggande*, Stockholm: AB svensk Byggtjänst.

Kotler, P. (1999): *Kotlers marknadsföring*. Malmö: Liber Ekonomi; ss. 39-51

Mullins, Walker, Boyd, Larreche, (2005): *Marketing management, fifth edition*, McGraw-Hill: Kap 4

Liljedahl, O. (2001): *Vinnande konkurrensstrategier – grunder och tillämpningar*, Liber Ekonomi, Malmö; ss. 45-56

Linner, T. och Bock, T. (2012) *Evolution of large- scale industrialisation and service innovation in Japanese prefabrication industry*. Construction Innovation, vil. 12, nr 2, ss. 156-176

Elektroniska källor

Avloppsguiden (2015), *Vakuumtoalett*, Hämtad från <http://husagare.avloppsguiden.se/vakuumtoalett.html>

Hämtad: 2015-04-05

Archidea (2014), *TILLFÄLLIGT BYGGLOV FÖRLÄNGS TILL 15 ÅR. FASTIGHETSFINANSERINGEN SER NU ÄNNU LJUSARE UT FÖR ARCHIDEAS TRANSPORTABLA ECON-BYGGNADER!*, Hämtad från <http://archidea.se/2014/09/17/tillfalligt-bygglov-forlangs-till-15-ar-fastighetsfinanseringen-ser-nu-annu-ljusare-ut-for-archideas-transportabla-econ-byggnader/>

Hämtad: 2015-01-03

Boplats (2014), *Viktigt för dig som ska söka lägenhet*, Hämtad från https://nya.boplats.se/webbresurser/info/Boplats_2014.pdf

Hämtad: 2015-03-15

Boplats (2015), *Ungahem*, Hämtad från

<http://www.boplats.se/CM/Templates/Article/general.aspx?cmguid=42368afb-bd53-4869-b3c9-acaafdd8759a>

Hämtad: 2015-03-15

Bostad Göteborg (2010), *Hyresvärdar i Göteborg*, Hämtad från

<http://www.bostadengoteborg.se/hyresvard.htm>

Hämtad: 2015-05-10

Bostadsförmedlingen i Stockholm AB (2015), *Skolgången 4A*, Hämtad från

<https://bostad.stockholm.se/Lista/details/?aid=112174>

Hämtad: 2015-04-07

Boverket (2012), *En urbaniserad värld*, Hämtad från

<http://sverige2025.boverket.se/en-urbaniserad-varld.html>

Hämtad: 2015-05-20

Boverket (2015a) *Ljud och buller*, Hämtad från

<http://www.boverket.se/sv/samhallsplanering/sa-planeras-sverige/halsa-och-klimat-i-samhallsplaneringen/buller-beror-manga/ljud-och-buller/>

Hämtad: 2015-05-15

Boverket (2015b), *Nyanländas boendesituation- delrapport*, Hämtad från

<http://www.boverket.se/globalassets/publikationer/dokument/2015/nyanlandas-boendesituation-delrapport1.pdf>

Hämtad: 2015-04-20

Boverket (2009), *Student söker bostad*, Hämtad från

http://www.boverket.se/globalassets/publikationer/dokument/2010/student_soker_bostad.pdf

Hämtad 2015-03-20

Boverket (2014a), *Tekniska egenskapskrav på tillgänglighet för studentbostäder med tidsbegränsat bygglov*, Hämtad från

<http://www.boverket.se/globalassets/publikationer/dokument/2014/rapport-tekniska-egenskapskrav-pa-tillganglighet-for-studentbostader-med-tidsbegransat-bygglov.pdf>

Hämtad 2015-05-10

Boverket (2014b), *Tidsbegränsat bygglov*, Hämtat från

<http://www.boverket.se/sv/PBL-kunskapsbanken/lov--byggande/lov--anmalan/bygglov/tidsbegransat-bygglov/>

Hämtad: 2015-03-20

Byggnads (2014), *Bygg för framtiden – bostadspolitiskt program*, Hämtad från <http://www.byggnads.se/Documents/Material/Bostadspolitiskt%20program.pdf>

Hämtad: 2014-11-27

Eliasson, P., Gustafsson, H., Hermansson, F. (2003), *En komprimerad affärsplan i syfte att identifiera potentiella kundgrupper och rekommendera strategier för Entreprenörföretaget West Gothia Innovation*, Högskolan Trollhättan/ Uddevalla Hämtad från <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:214823/FULLTEXT01.pdf>

Hämtad: 2015-03-23

Flexator (2015a), *Studentboende ST327 Grunden till en bra utbildning eller ett första boende*, Hämtad från <http://www.flexator.se/boende/Studentboende-ST327/>

Hämtad: 2015-05-10

Flexator (2015b), *Tak över huvudet och mer därtill*, Hämtad från <http://www.flexator.se/boende/>

Hämtad: 2015-05-10

Göteborgs Stad, Fastighetskontoret, (2014, s. 28-29, 34-36, 42-46), *Bostadsförsörjning i Göteborg – nuläge och framtida inriktning*, Hämtad från http://www.google.se/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CDeQFjAB&url=http%3A%2F%2Fgoteborg.se%2Fwps%2Fwcm%2Fconnect%2Fc135af61-2c6b-40ea-b7fc-8afa22cbced1%2FBostadsforsorjning%2Bi%2BGoteborg_rapport_2014.pdf%3FMO%D%3DAJPERES%26CONVERT_TO%3DURL%26CACHEID%3Dc135af61-2c6b-40ea-b7fc-8afa22cbced1&ei=OwYUVfKFFIH8ygOvg4AI&usg=AFQjCNHpik7jlhZ5PoSNfdD2dOAmIFpxJA&bvm=bv.89217033,d.bGQ&cad=rja

Hämtad: 2015-03-22

Göteborgs Stad, Stadsbyggnadskontoret, (2011), *Vägledning till parkeringstal vid detaljplaner och bygglov*, Hämtad från:

https://goteborg.se/wps/wcm/connect/a89d9ba9-c93d-4f36-89a4-f4a1af9ee056/OPA_VagledningparkstaL.pdf?MOD=AJPERES

Hämtad: 2015-05-25

Hyresgästföreningen, Studenters boende 2013 (2013 b), *Hur bor studenter? Hur vill de bo?*, Rapport hämtad från

<http://hurvibor.se/lanssidor/goteborgsregionen/bostader/studenter/>

Hämtad: 2015-03-20

Hyresgästföreningen, Unga vuxnas boende del 2 (2013 a), *Hur bor unga vuxna? Hur vill de bo?*, Rapport hämtad från

<http://hurvibor.se/lanssidor/goteborgsregionen/bostader/unga-vuxna/>

Hämtad: 2015-03-20

Jacobsson, E. (2012), *Hårda krav stoppar hundratusentals svenskar*, Hämtad från

<http://www.hemhyra.se/riks/harda-krav-stoppar-hundratusentals-svenskar>

Hämtad: 2015-03-22

Konkurrensverket (2015), *Allmännyttans upphandling av bostadsbyggande - Anbudskonkurrens och utveckling*, Rapport 2015:2

Hämtat från http://www.kkv.se/globalassets/publikationer/rapporter/rapport_2015-2.pdf

Hämtad: 2015-05-10

Kungsleden (2013), *Nordic Modular*, Hämtad från

<http://www.kungsleden.se/om/finansiell-information/nordic-modular/>

Hämtad: 2015-05-01

Lagerström, M. (2002), *Nu tar byggsektorn miljön på allvar*, Hämtad från

<http://miljoforskning.formas.se/sv/Nummer/Juni-2002/Innehall/Notiser/Nu-tar-byggsektorn-miljon-pa-allvar/>

Hämtad: 2015-04-15

Lindbäcks (2015), *Om Lindbäcks bygg*, Hämtad från

<http://www.lindbacks.se/bygg/om-lindbacks-bygg/>

Hämtad 2015-05-10

Länsstyrelsen (2015), *Konsekvenser av klimatförändringar*, Hämtad från

<http://www.lansstyrelsen.se/jonkoping/Sv/miljo-och-klimat/klimat-och-energi/klimatanpassning/Pages/konsekvenser-av-klimatforandringar.aspx>

Hämtad: 2015-05-20

Migrationsverket (2014), *Informations- och prognosbrev*, Hämtad från

<http://www.migrationsverket.se/download/18.67f94264148277f3f988a6/1410264567665/Informations-+och+prognosbrev+augusti+2014.pdf>

Hämtad: 2015-05-03

Moelven (2015), *Vännerhem – modullägenheter för studenter*, Hämtad från

<http://www.moelven.com/se/Produkter-och-tjanster/Byggmoduler/Vannerhem/>

Hämtad: 2015-05-10

Naturvårdsverket (2014), *Energieffektivisering i bostäder och lokaler*, Hämtad från <http://www.naturvardsverket.se/Miljoarbete-i-samhallet/Miljoarbete-i-Sverige/Uppdelat-efter-omrade/Energi/Energieffektivisering/Bostader-och-lokaler/>

Hämtad: 2015-04-15

Prime Living (2012a), *Koncept*, Hämtad från <http://primeliving.se/koncept/>

Hämtad: 2015-05-10

Prime Living (2012b), *Om Prime Living*, Hämtad från <http://primeliving.se/om-foretaget/>

Hämtad: 2015-05-10

Riksrevisionen (2014), *Nyanländ i Sverige – Effektiva insatser för ett snabbt mottagande?*, Hämtad från http://www.riksrevisionen.se/PageFiles/20288/RiR_2014_15_Flyktingmottagande_anpassad.pdf

Hämtad: 2015-05-01

Statistiska Centralbyrån, SCB (2014), *Genomsnittliga hyror och ytor för några större kommuner*, Hämtad från http://www.scb.se/sv/_Hitta-statistik/Statistik-efter-annan/Boende-byggande-och-bebyggelse/Bostads--och-hyresuppgifter/Hyror-i-bostadslagenheter/Aktuell-Pong/77345/89136/

Hämtad: 2015-03-22

Statistiska Centralbyrån, SCB (2014), *Sveriges framtida befolkning 2014-2060*, Hämtad från http://www.scb.se/sv/_Hitta-statistik/Publiceringskalender/Visa-detaljrad-information/?publobjid=23327+

Hämtad: 2015-05-10

Svanen (2015), *Frågor och svar om svanenmärkning av hus*, Hämtad från <http://www.svanen.se/faq/Fragor-och-svar-om-Svanenmarkning-av-hus/>

Hämtad: 2015-05-15

Svenska Dagbladet (2014), *Akut bostadsbrist för studenter*,

Hämtad från <http://www.svd.se/3736334>

Hämtad: 2015-05-15 Publicerad: 10 juli, 2014

Sveriges Riksdag (2012), *Att hyra - från en rätt för allt färre till en möjlighet för allt fler*, Hämtad från http://www.riksdagen.se/sv/Dokument-Lagar/Utedningar/Statens-offentliga-utedningar/Att-hyra---fran-en-ratt-for-al_H0B388/?html=true

Hämtad: 2015-03-22

Sweden Green Building Council, SGBC (2015a) *Breeam se*, Hämtad från <https://www.sgbc.se/var-verksamhet/breeam>

Hämtad: 2015-05-15

Sweden Green Building Council, SGBC (2015b) *Green Building – Certifikat i energibesparing och energieffektivisering*, Hämtad från <https://www.sgbc.se/var-verksamhet/greenbuilding>

Sweden Green Building Council, SGBC (2015c) *LEED*, Hämtad från <https://www.sgbc.se/var-verksamhet/leed>

Hämtad: 2015-05-15 Hämtad: 2015-05-15

Sweden Green Building Council, SGBC (2011), *Miljöbyggnad, miljöcertifiering utifrån svenska förhållanden*, Hämtad från <https://www.sgbc.se/var-verksamhet/miljoebyggnad>

Hämtad: 2015-05-15

Swedish Modules (2015a), *Att bygga modulärt är flexibelt, går snabbt och är hållbart. Vi garanterar pris och leveransdatum*, Hämtad från <http://www.swedishmodules.com/bygg-modulart/>

Hämtad 2015-06-01

Swedish Modules (2014b), *Bygginfo till våra grannar i Ytterby*, Hämtad från <http://www.swedishmodules.com/2014/07/08/bygginfo-till-vara-grannar-i-ytterby/>

Hämtad: 2015-05-10

Swedish Modules (2015c), *Teknikintensiva studentboenden, omklädningsrum, extra kontorsplatser? Vi löser det*, Hämtad från <http://www.swedishmodules.com/fastighetsmoduler/>

Hämtad: 2015-06-01

Swedish Modules (2015d), *Vi kan vår sak. Vi har producerat modulära enheter sedan 1974*, Hämtad från <http://www.swedishmodules.com/om-oss-var-historia/>

Hämtad: 2015-06-01

Transportstyrelsen (2014), *Lasta lagligt*, Hämtad från http://www.transportstyrelsen.se/globalassets/global/publikationer/vag/yrkestrafik/lasta_lagligt_web_2014.pdf

Hämtad: 2015-04-15

XLNT Living (2015), *För kommuner*, Hämtad från <http://xlntliving.se/for-kommuner/>
Hämtad: 2015-03-01

XLNT Living (2015), *Om oss*, Hämtad från <http://xlntliving.se/om-oss/>
Hämtad: 2015-06-01

Bildkällor

Flexator (2015), *Studentboende ST327*,
<http://www.flexator.se/boende/Studentboende-ST327/> (2015-06-07).

Lindbäcks (2015), *Tvåflingan*, <http://www.lindbacks.se/bygg/referenser/tvalflingan/>
(2015-05-28).

Moelven Byggmodul AB (2015), *Vännerhem*, <http://www.moelven.com/se/Produkter-och-tjanster/Byggmoduler/Vannerhem/> (2015-05-27).

Prime Living AB (2015), *Studentlyor*, <http://primeliving.se/goteborg/> (2015-05-27).

Swedish modules (2015), *Bostadshus i Ytterby*,
<http://www.swedishmodules.com/2014/07/08/bygginfo-till-vara-grannar-i-ytterby/>
(2015-05-28)

XLNT Living (2015), *Studentboende i Hallonbergen*, <http://xlntliving.se> (2015-06-)

Muntliga källor

Albertsson, T., Bygglovshandläggare, Kungälv kommun. Intervju 2015-04-20

Andreasson, K., Enhetschef teknik och samordning, Lokalförsörjningsavdelningen,
Mölnåls stad. Telefonintervju 2015-04-24

Colburn, G., Arkitekt, Archidea AB. 2015

Freiholtz, T., Utvecklingsledare på avdelningen för strategisk planering,
Fastighetskontoret Göteborgs Stad. Intervju 2015-04-23

Memborn, L., Miljöstrateg på markavdelningen, Fastighetskontoret Göteborgs Stad.
Intervju 2015-04-23

Olehede, M., Projektledare, Bostadsbolaget. Intervju 2015-04-02

Paulsson, M., Projektledare, Familjebostäder, Göteborg. Intervju 2015-05-06

Östergren, C., VD, Archidea AB. 2015



Handläggare Paulina Navréd

Archidea AB Varbergsgatan 12 412 65 Göteborg

BESLUT 2014-09-30

1(3) Person-/org nr 556428-5756 Ärende nr 33-76-1059 0066

Boverkets dnr 1376-3217/2014

Beslut om stöd enligt förordningen (2013:145) om stöd för innovativt byggande av bostäder för unga.

Boverkets beslut

Ni beviljas stöd med 2 275 000 kronor. Förskott av stöd utbetalas med 1 706 250 kronor.

Detta beslut får enligt 20 § förordningen (2013:145) om stöd för innovativt byggande av bostäder för unga inte överklagas.

Redogörelse för ärendet

Ni har ansökt om stöd för innovativt byggande av bostäder för unga för projektet "eCon - Yteffektiva, billiga, innovativt & transportabla bostäder".

Ni har i er ansökan angett följande beskrivning som åtgärder inom projektet: □- En detaljerad plan samt tillfälligt bygglov på en demo/visningsanläggning med labmiljö tas fram. □- En demoanläggning av 4 st eConer uppförs för att säkerställa vertikalt samt horisontellt montage med tillhörande detaljer och innovationer. □- En plan för utförande av mobilt showrum tas fram. □- Nya innovativa energilösningar utreds och verkställs i demoanläggningen □- Nya innovativa möbleringslösningar i form av

multifunktionell rum/inredning. □- Nya innovativa byggnads/inredningsmaterial i jute (det mest "sustainable" materialet) appliceras i möjligaste mån. □- En plan på spridning av konceptet samt start på spridningen.

Beslutsmotiveringar

Boverket har gjort en prioritering mellan inkomna ansökningar. Boverket anser att de åtgärder som beskrivs i den aktuella ansökan har goda förutsättningar för att uppfylla syftet med stödet. Därför beviljas Ni stöd för innovativt byggande av bostäder för unga.

Villkor för stöd

De krav som anges i förordningen (2013:145) om stöd för innovativt byggande av bostäder för unga och i Boverkets föreskrifter och allmänna råd (BFS 2013:4) om stöd för innovativt byggande av bostäder för unga ska vara uppfyllda.

En förutsättning för stöd är att gällande byggregler är uppfyllda.

I Er ansökan har Ni angett att åtgärden kommer att ta mer än 6 månader att genomföra. Därför måste Ni senast den 30 september 2015 ha kommit in med en lägesrapport till Boverket. □I lägesrapporten ska Ni ange hur arbetet med den stödberättigade åtgärden fortlöper, om Ni följer Er angivna tidplan och hur mycket av utbetalt stödbelopp som använts.

Åtgärden ska vara slutförd senast den 30 september 2016.

När Ni slutfört åtgärden ska Ni inkomma med en slutrapport till Boverket. Senast den 31 oktober 2016 ska Er slutrapport ha inkommit till Boverket. Slutrapporten ska innehålla: □1. en redovisning av genomförda åtgärder, hur villkoren för stödet har följts, hur erfarenheter och kunskaper har spridits, de resultat som uppnåtts, hur resultaten förhåller sig till syftet med stödet, och □2. en ekonomisk redovisning som visar den totala kostnaden för åtgärderna och hur stödmedlen har använts. □Har Ni en revisor ska den ekonomiska redovisningens tillförlitlighet vara intygad av Er revisor.

Utförs hela eller delar av en åtgärd enligt förordningens 2 § av ett företag som bedriver vinstdrivande näringsverksamhet ska Ni till slutrapporten foga ett registerutdrag som visar att utföraren är

godkänd för F-skatt eller annan handling som visar att utföraren i sitt hemland genom registrering eller på annat sätt är underkastad motsvarande kontroll i fråga om betalning av skatter och avgifter.

Annan information i ärendet

Högst 75 procent av stödet får utbetalas innan en slutrapport har inkommit till Boverket. Först därefter kan resterande utbetalning göras.

Stöd till företag lämnas som stöd av mindre betydelse enligt kommissionens förordning (EG) nr 1998/2006 av den 15 december 2006 om tillämpningen av artiklarna 87 och 88 i fördraget på stöd av mindre betydelse och får lämnas endast med de begränsningar som följer av kommissionens förordning samt av 18-20 §§ förordningen (1988:764) om statligt stöd till näringslivet.

Boverket får besluta att helt eller delvis kräva tillbaka stödet från en stödmottagare, om 1. mottagaren genom att lämna oriktiga uppgifter eller på annat sätt förorsakat att stödet lämnats på felaktig grund eller med för högt belopp, 2. stödet av något annat skäl har lämnats på felaktig grund eller med för högt belopp och mottagaren borde ha insett detta,

3. stödet helt eller delvis inte har utnyttjats eller inte använts för det syfte som anges i 1 §, 4. mottagaren inte har lämnat in en slutrapport till Boverket, eller 5. villkoren i detta beslut inte har följts.

2(3) Person-/org nr 556428-5756 Ärende nr 33-76-1059 0066

Boverkets dnr 1376-3217/2014

Carl-Magnus Oredsson jurist

Förteckning över samtliga sökande

Archidea AB Varbergsgatan 12 412 65 Göteborg

Johanneberg Science Park AB Sven Hultinsgatan 9C 412 88 Göteborg

Paulina Navréd jurist

3(3) Person-/org nr 556428-5756 Ärende nr 33-76-1059 0066

Boverkets dnr 1376-3217/2014



Ansökan om utbetalning (SFS 2013:145)

Obs! Denna ansökan ska ha kommit in till Boverket senast den dag som anges i Boverkets beslut om stöd.

Person-/org nr 556428-5756 Ärende nr 33-76-1059 0066 Boverkets dnr 1376-3217/2014

Uppgifter om sökande

Sökandens förbindelse och underskrift m m Vi försäkrar på heder och samvete att de uppgifter som lämnats i denna ansökan är sanna.

Vi förbinder oss att följa reglerna för stödet som anges i förordningen (2013:145) om stöd för innovativt byggande av bostäder för unga, Boverkets föreskrifter och allmänna råd (2012:10) och av Boverket uppställda villkor.

Bidraget betalas ut till sökanden. Ansökan skrivs under av behörig företrädare för sökanden.

Ort och datum

Underskrift och namnförtydligande

Boverket 07.07

Bilaga 3- Privata och kommunala bostadsbolag i Göteborgsområdet

Kommunala bostadsbolag	Större privata hyresvärdar	Mindre privata hyresvärdar
Bostads AB Poseidon	Akelius Fastigheter	Alexandersson Fastigheter
Bostadsbolaget	Ernst Rosén AB	Alfhild Johansson m fl
Familjebostäder Göteborg	HSB Göteborg	Almgren Fastigheter
Förbo	Stena Fastigheter	Aranea förvaltning
Gårdstensbostäder	Wallenstam	Amlövs Fastigheter
HjällboBostaden		Awona
Kungälvbostäder		Bonära Förvaltning
Mölnålsbostäder		Bostjärnan
Partillebo		BoTrygg Göteborg
		Derome Förvaltning
		Dombron
		Diligentia
		Ekebo Fastighet
		Eklandia Fastighet
		Gunnar Lövgren Fastighet
		Kanab Fastigheter
		Keron
		Kållereds Fastighet
		Nordin Fastigheter
		Stensjö Fastigheter
		Torslanda Fastigheter
		Varbergs Stenfastigheter
		Västra Linden
		Västerstaden
		Vättersnäs Förvaltning
		Örgryte Bostad