

Konceptrenoveringens konsekvenser

Ekonomiska och socioekonomiska effekter

Peter Olsén
Margareta Björkvald



Innehållsförteckning

1.	Inledning	4
1.1	Rapportens upplägg	4
1.2	Sammanfattande kommentarer	4
2.	Utgångspunkter	6
2.1.	Utförsäljning av allmännyttan	6
2.2.	Introduktion till konceptrenovering som modell	6
3.	Del I: Konceptrenoveringar som affärsidé med ekonomiska mål, förutsättningar och konsekvenser	8
3.1.	Marknadsbilden idag	8
3.2.	Ekonomi i fem utvalda bostadsutvecklingsföretag	8
3.2.1.	Resultat före skatt	11
3.2.2.	Avkastningskrav	12
3.2.3.	Marknadsvärdering	13
3.2.4.	Belåningsgrad	15
3.2.5.	Finansiering	16
3.2.6.	Underhåll	17
3.3.	Slutsatser	18
4.	Del II: Socioekonomiska konsekvenser av konceptrenoveringar	19
4.1.	Enkätundersökning med boende i konceptrenoverade lägenheter	19
4.1.1.	Hushållens sammansättning	20
4.1.2.	Ålder	20
4.1.3.	Medelålder per hushållstyp	21
4.1.4.	Andel boende med examen från högskola eller universitet i Sverige	21
4.1.5.	Boende i nuvarande lägenhet	22
4.1.6.	Anledningen bakom flytten till nuvarande bostad	22
4.1.7.	Planering av kommande flytt	23
4.1.8.	Hysesrättens fördelar	24
4.1.9.	Hyrans andel av hushållens samlade inkomst	25
4.2.	Slutsatser	25
4.3.	Slutord	26

Kontakt:

Margareta Björkvald

margareta.bjorkvald@hyresgastforeningen.se

Rapporten publicerades i maj 2019

1. Inledning

Konceptrenovering innebär att en fastighetsägare köper upp hyresfastigheter med upprustningsbehov och renoverar lägenheterna en i taget när hyresgäster flyttat ut, i syfte att kunna ta ut en högre hyra för en höjd standard när nästa hyresgäst flyttar in. Denna modell har anammats av ett antal fastighetsägare i det privata hyresbeståndet.

Syftet med den här rapporten är att beskriva vad konceptrenoveringen kan få för framtida konsekvenser, inte bara för hyresgästerna utan för den svenska modellen på bostadsmarknaden, kommunerna, de som investerar i privata fastighetsbolag med flera.

Rapporten är en uppföljning av konceptrenoveringsavsnittet i den tidigare publicerade rapporten *Nyproduktion och renoveringar av hyresrätter – en för lönsam affär?* Där beskrivs sammanhanget som möjliggör renoveringsformen, och där ges även en inramning av konceptmetodikerna.

Rapporten består av två delar. En första del som behandlar olika företagsekonomiska aspekter av verksamhetsidén, och en andra del som är av socioekonomisk karaktär.

1.1 Rapportens upplägg

I rapportens första del har vi valt att fokusera på de ekonomiska förutsättningarna i fem utvalda bolag, varav fyra offentligt beskriver sin affärsidé och verksamhet enligt principerna för det vi kallar konceptrenovering. Vi tittar även på vilka konsekvenser olika omvärldsförändringar kan föra med sig för dessa bolags framtida ekonomiska ställning.

I den andra delen presenterar vi en intervjustudie som Industrifakta AB fått i uppdrag att utföra med ett antal hyresgäster som flyttat till konceptrenoverade lägenheter. Som jämförelsematerial har även ett antal hyresgäster i det vanliga beståndet intervjuats.

1.2 Sammanfattande kommentarer

Slutsatserna vi kan dra av undersökningarna är oroande. Här sammanfattar vi några av de viktigaste slutsatserna. I avsnitt 3 och 4 redogör vi mer utförligt för hur vi kommit fram till dem.

Tveksam värderingsmetodik

En av huvudteserna för arbetet har varit att värderingsmetodikerna är alltför tveksamma. Vi ser, när vi gjort denna granskning, att marknadsvärdena i de utvalda bolagen har stigit med anmärkningsvärda belopp. I ett av bolagen har marknadsvärdet ökat med 68,4 % på fyra år.¹ En sådan värdeutveckling kan omöjligt upprätthållas, och vi vill därför ifrågasätta värderingsgrunderna.

En annan alarmerande insikt är också att belåningsgraden slår i taket om marknadsvärdena skulle sjunka tillbaka till 2015 års nivåer. I ett av bolagen skulle belåningsgraden landa på 98,6 % vid en sådan återgång, vilket framstår som mycket riskfyllt.

Eftersatt underhåll i fastigheterna

Vi kan vidare konstatera att underhållsnivån i de konceptrenoverade företagen halveras vid ett förvärf, jämfört med snittet för allmännyttiga bolag och med vad som uppges bl.a. i Repab. Att sedan underhållet sjunker till ytterligare bottennivåer under innehavstiden är inte mindre illavarslande, eftersom fastigheterna köpts in just för att de genom att inte vara renoverade har en hyreshöjningspotential. Det finns ingenting som belägger att det minskade underhållet endast skulle gå att hänföra till ändrad redovisningsmetodik. Vi drar därmed slutsatsen att det underliggande underhållet, exempelvis stambytet, i många fall uteblir och lämnas till framtida ägare att hantera. Det är inte heller bra för de hyresgäster som får betala en höjd hyra, samtidigt som underhållsskulden i bolaget ökar.

Gott resultat tack vare uppskrivningar

Det går bra för bolagen, resultaten ökar. Men vid närmare iakttagelse framgår att resultatet till mycket stor del beror på uppskrivning av fastigheternas marknadsvärde. I ett av bolagen utgör uppskrivna fastighetsvärden 93,9 % av resultatet före skatt. I avsnitt 3 går vi närmare in på risken med tvivelaktiga värderingar.

Not 1: 2015-18

Ökad finansiering genom obligationer

Vi vill också peka på den kursändring som har skett från traditionella banklån till obligationer som de konceptrenoverande företagen själva ger ut. Med hänsyn till ovan framförda slutsatser vill vi uppmana obligationsmarknadens aktörer att se över vad de köper in sig på.

Konceptrenoveringar leder till segmentering på bostadsmarknaden

Av den socioekonomiska intervjustudien i rapportens andra del framkommer att konceptrenoveringarna leder till en segmentering på bostadsmarknaden, där de med bättre utbildning och högre lön flyttar till de ytskiktsrenoverade lägenheterna. Kvar i allmännyttan blir de som inte har ekonomiska möjligheter att flytta till de dyrare lägenheterna. Detta mönster går helt emot den generella bostadspolitik som Sverige har valt som modell, och urholkar allmännyttans funktion som kommunens bostadspolitiska verktyg.

Underlag för slutsatserna

Rapporten gör inte anspråk på någon vetenskaplig ambition utöver det faktum att intervjuvaren som presenteras utgörs av ett statistiskt säkerställt material och att det redovisade siffermaterialet är hämtat från de fem granskade bolagens egna offentliggjorda uppgifter. Innehållet i rapporten illustrerar helt enkelt en iakttagelse av vad som sker inom en delsektor på hyresbostadsmarknaden. I denna rapports första del är de redovisade värdena oftast siffror tagna direkt ur årsredovisningen eller hämtade från den senaste kvartalsrapporten. När det behövs har även en beräkning gjorts utifrån underliggande siffteral från samma källor. Rapporten är inte representerad av någon myndighet.

2. Utgångspunkter

2.1 Utförsäljning av allmännyttan

I den bostadsbrist som för närvarande råder, med små möjligheter att producera bostäder till prisnivåer som konsumenterna i det bredare skiktet kan efterfråga, är utförsäljningen av allmännyttan ett medel för kommunerna att finansiera nyproduktion av bostäder. De kommunala allmännyttiga bostadsbolagen är kommunernas verktyg för att klara det lagstadgade bostadsförsörjningsansvaret.

De åläggs på många orter att bygga nya bostäder. Grunden för konceptrenoveringen som affärsidé utgörs av att allmännyttans lägenheter i miljonprogrammet bjuds ut till försäljning för att förse nyproduktionsprojekten med tillräckligt kapital.

Vi kan utöver detta även se att många fastigheter säljs från en privat värd till en annan, eller mellan bolag inom en och samma koncern. Anledningen till att detta fenomen är värt att uppmärksamma är återigen hur fastighetsvärdering går till. Eftersom värderingen bygger på en jämförelse med senast gjorda försäljningar av liknande fastigheter, finns det en möjlighet att upprätthålla eller öka marknadsvärdena genom att genomföra transaktioner till en viss prisnivå.

Bland andra vill Victoria Park enligt egen utsägo förvärva fler fastigheter och uttrycker tron att kommunala bolag kommer att vara mer aktiva med försäljningar framöver. Bland annat av skälet att det efter regimskiften i kommunpolitiken uppkommer en potentiell marknad. Bolaget uppger att förvärven av orenoverade lägenheter passar modellen med värdeskapande investeringar, det vill säga att köpa fastigheter med underhållsbehov för att sedan tjäna pengar på de förbättringar som kan göras. Victoria Park poängterar sitt sociala ansvarstagande, men riktar i sin marknadsföring trots det sin verksamhet mot ett hyresgästsegment som är väl bemedlat och som själva bidrar socialt. Underförstått kan det uppfattas som att ett arbete pågår mot en förskjutning av hyresgästbeståndet, så att de med högre inkomster väljer att bo i områden med konceptrenoverade lägenheter. Till detta kommer den redovisade uppgiften om att de årliga hyreshöjningarna för innehavet sedan 2012 ackumulerat ligger på 8 %, medan den totala hyresjusteringen är så hög som 31 %.² Hyror som kan antas vara genererade av uppgraderingar av lägenheternas inre.

2.2 Introduktion till konceptrenovering som modell

Konceptrenoveringar är fortfarande en relativt ny företeelse, och det är långt ifrån alla fastighetsägare som har anammat idén. En del bolag använder metoden endast i liten skala, medan andra aktörer har specialiserat hela sin verksamhet utifrån konceptet.

Arbetsättet utgår från redan tomställda lägenheter i nyförvärvade byggnader med i princip akuta renoveringsbehov som ligger på orter med tillväxtpotential. Efter renoveringen kan hyran höjas med avsevärd andel. I och med att arbetet rör enskilda lägenheter kommer ombyggnadsprocessen att vara utdragen och på så vis högst märkbar för kvarboende hyresgäster. Hyresgäster som därmed inte får uppleva någon lättnad i störningsmomenten. Att under flera år tvingas leva med ständiga bilningar i byggnaden kan misstänkas leda till en ökad omflyttning, med ytterligare friställda lägenheter att renovera.

Om den tomställda lägenheten inte omfattas av någon förhandlingsordning kan hyresvärden själv bestämma hyresnivån. Oftast följer dock en förhandlingsordning med vid överlåtelsen, vilket innebär att fastighetsägaren har skyldighet att påkalla förhandling om den nya hyran med en organiserad hyresgästorganisation. Det gäller även om det inte finns en hyresgäst i lägenheten för hyresgästorganisationen att företräda. Ombyggnadshyresnivåerna är redan etablerade inom bruksvärdet på orten, varför hyresförhandlingarna av konceptrenoverade lägenheter erfarenhetsmässigt slutar i höga hyreshöjningar.

Not 2: Victoria Park, årsredovisning 2018

Enkelt uttryckt kan det hävdas att det försiggår ett pyramidspel på bostadshyresmarknaden. Spelets första steg är ett skyndsamt uppköp av fastigheter från en desperat allmännytta som avyttrar till låga belopp. I nästa steg sänks underhållskraven. Sedan sänks även avkastningskraven till synes metodiskt, vilket medför att marknadsvärdet ökar. Den privata fastighetsägaren kan genom att sätta ett lägre avkastningskrav styra fastighetens marknadsvärde, eftersom det av ett lägre avkastningskrav följer att fastighetens marknadsvärde stiger. Det nya värdet belånas för att möjliggöra inköp av nya bestånd, och så har karusellturen börjat snurra. Det ackumulerade och försummade underhållsbehovet riskerar dessutom att öka närmast i exponentiell grad som en följd av affärsidéns förverkligande. En analogi med romarriket skulle här kunna dras: Det fungerar så länge verksamheten kan expandera, om inte så imploderar hela systemet.

3. Del I: Konceptrenoveringar som affärsidé med ekonomiska mål, förutsättningar och konsekvenser

I denna första del av rapporten presenterar vi ett antal slutsatser som kan dras av de granskade bolagens offentligt presenterade siffermaterial, med fokus på några områden som marknadsvärdering, avkastningskrav, årligt resultat, belåningsgrad, finansiering samt underhåll.

3.1 Marknadsbilden idag

Bostadsmarknadsläget idag kännetecknas av stor osäkerhet inför vad kommande politiska beslut ska föra med sig.

Frågorna som rör hyresmarknaden handlar för närvarande om hur nyproduktion ska hyressättas och finansieras, med en förväntad omformulering av investeringsstödet till vissa hyresbostäder och bostäder för studerande. På den privatägda marknaden finns en förväntan om att ränteavdragen och reavinstbeskattningen ska ses över, bland annat genom att uppskovsräntan slopas. Även övriga bostadsbeskattningsfrågor kan komma upp på bordet, och en första utvärdering av effekterna i fastighetsbranschen av ränteavdragsbegränsningarna i företagssektorn är att vänta.

Hyresmarknadens parter (SABO, Fastighetsägarna och Hyresgästföreningen) har nu gått in i så kallade Treparsamtal för att i första hand lösa frågan om ett gemensamt förhandlingsunderlag för de årliga hyresförhandlingarna och ett tillhörande tvistlösningsinstitut för nämnda förhandlingar. Ett gemensamt förhållningssätt mellan hyresmarknadens parter kring andra hyrespåverkande faktorer ska också diskuteras i olika undergrupper. Dessa frågor rör fem områden: förvaltningskvalitet, offentlig hyresstatistik, systematisk hyressättning, digitalisering & trygghet samt hyressättning i nyproduktion.

I den lite större kontexten som kan påverka den svenska bostadsmarknaden finns bland annat hanteringen av Brexit, en oro för italiensk ekonomi, ett upprört tillstånd i Frankrike, handelskriget mellan USA och Kina samt en till synes alltmer försvagad amerikansk presidentmakt. Till detta kan läggas en under hösten 2018 sviktande börs som riktar intresset mot hyresfastigheter och Riksbankens räntehöjning med 25 punkter till -0,25 under årets sista möte.

3.2 Ekonomin i fem utvalda bostadsutvecklingsföretag

Ekonomin i fem av de större och mer kända bolag som använder metoden att styckvis renovera sina lägenheter när hyresgästen flyttar ut har granskats genom en sammanställning av vissa uppgifter och nyckeltal som lämnats i årsredovisningarna. Bolagen som omfattas av granskningen är d’Carnegie – som nyss har bytt namn till Hembla,³ – Victoria Park, Willhem, Rikshem och Heimstaden.

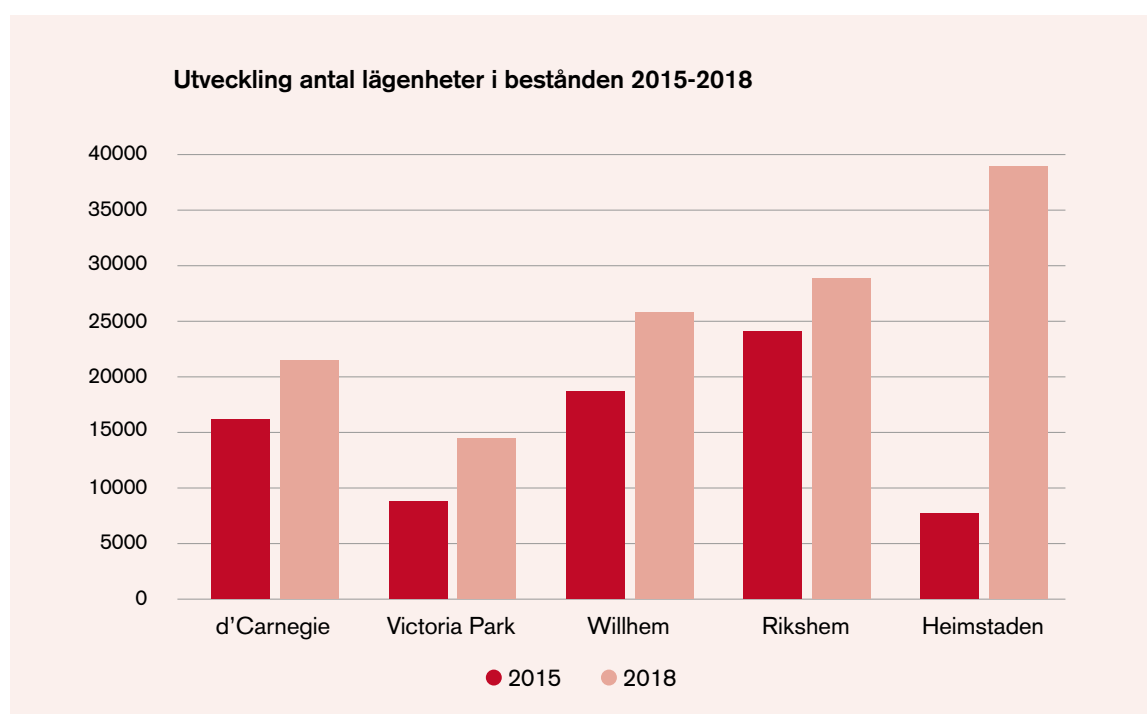
Vi vill uppmärksamma på att Heimstaden i sammanhanget har en specialställning, eftersom bolaget inte satt i system att konceptrenovera utan bara i väldigt liten omfattning helrenoverar tomställda lägenheter. Enligt Heimstaden själva ingår det inte heller specifikt i deras verksamhet att renovera tomställda lägenheter. Företaget har renoverat ca 1000 lägenheter vilket i jämförelse med de andra företagen utgör en mindre andel.⁴ Heimstaden ska alltså i jämförelsesammanhanget betraktas mera som en sidoföreteelse. Det som ändå är mycket intressant är att bolaget trots en annan affärsmetodik ser ut att använda de fyra andra företagens marknadsmekanismer, för att öka sina redovisade fastighetsvärden. Detta går att visa genom att ställa de sifferuppgifter Heimstaden redovisat mot motsvarande snittvärden för de övriga fyra bolagens olika nyckeltal.

Not 3: Vi fortsätter dock att i detta arbete kalla bolaget för d’Carnegie.

Not 4: Heimstaden bokslutskommuniké 2018, s. 3.

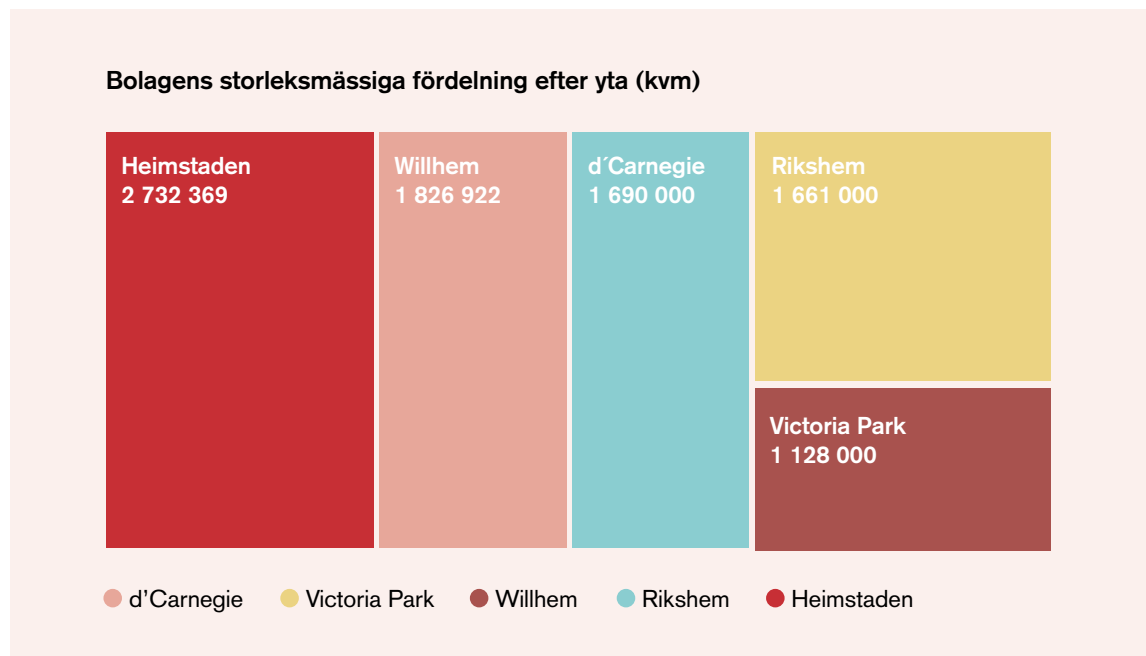
Utöver dessa bolag bör vi nämna tre andra aktörer som är mycket aktiva som bostadsutvecklare: Akelius (som var först på marknaden med konceptrenoveringar), Balder och Stena. Eftersom dessa bolag har en stor andel av verksamheten förlagd utanför Sverige, och deras årsredovisning därför inte tillåter en granskning av deras rent nationella verksamhet, har vi valt att lämna dessa företag utanför granskningen. Det finns dock ingen anledning att tro att de slutsatser vi presenterar i denna rapport inte skulle kunna vara gällande även för dessa två företag.

Samtliga granskade bolag har ökat sitt bestånd under den senaste uppmätta treårsperioden. Detta kan tolkas som att de fortfarande är inne i expansions- och förädlingsstadiet av bestånden. Heimstaden är det bolag som vuxit mest. Med de signaler som nu kommer om en alltmer avmattad konjunkturuppgång är det fråga om den sista exit-fasen i dessa bolags affärsidé kommer att hinna bli verklighet innan konjunkturen vänder nedåt.



Källa: Årsredovisningar 2015-2018 samt bokslutskommuniké 2018 för Heimstaden. Hyresgästföreningens bild.
Avseende Heimstadens stock ingår även förvärv i Danmark och Norge. 60 % av hyresintäkterna kommer från Sverige.

Tillsammans äger bolagen en uthyrningsbar area om 9 038 291 kvadratmeter, enligt uppgifter hämtad från samtliga bolags årsredovisning för 2018.



Källa: Årsredovisningar för samtliga bolag. För Heimstaden bokslutskommuniké 2018. Hyresgästföreningens bild.

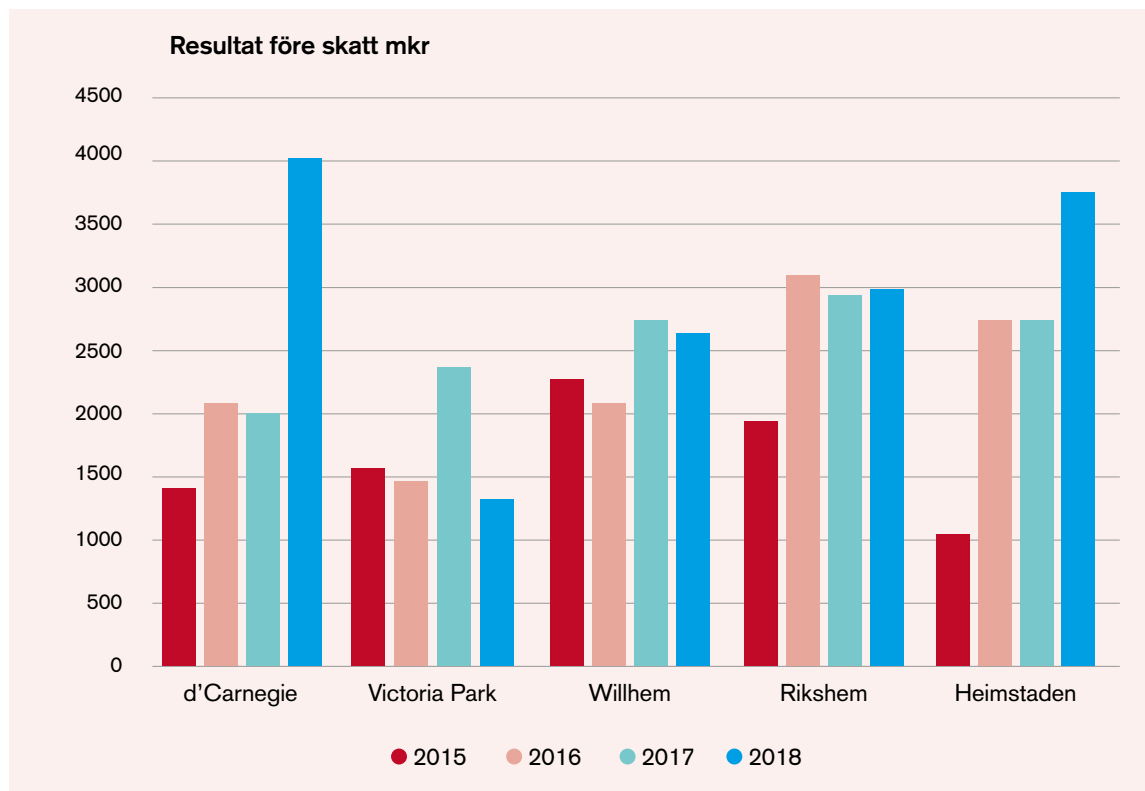
Ägarstrukturen för de fem bolagen ser lite olika ut, men kan kännetecknas av ganska komplexa ägarsammansättningar. Heimstaden är börsnoterade och ägs till största delen av Fredensborg As, ett norskt investmentbolag. Willhem i sin tur ägs av första AP-fonden. Rikshems bakomliggande ägare är AMF pensionsförsäkringar och fjärde AP-fonden. Victoria Park har tyska Vonovia som majoritetsägare och är ett publikt bolag, liksom d'Carnege som introducerades på börsen 2014.⁵ Även i d'Carnege har stora delar av innehavet gått till utlandet med amerikanska Blackstone som majoritetsägare.

Alla bolagen redovisar enligt IFRS, en redovisningsprincip med fastighetsvärderingar som ger intryck av att bygga på otillfredsställande grunder. Värderingarna framstår som tveksamma bland annat sett till hur mycket bolagen lägger på underhåll. Om det underliggande fastighetsunderhållet skjuts på framtiden till förmån för standarduppgradering av lägenheternas inre, bör någon gång den punkt nås när det verkliga underhållsbehovet kommer i kapp. Är då hyreshöjningsutrymmet redan in-tecknat genom det ökade hyresuttag som sker vid tillträdet av ny hyresgäst i de uppgraderade lägenheterna, skulle man kunna säga att även belåningsgraden har tecknats in. Risken är då att framtida underhåll inte alls blir utfört. Vi underbygger i kommande avsnitt våra farhågor genom visualisering av olika nyckeltal.

Not 5: I Die Spiegel Online, Montag, 19.11.2018, 12:01 Uhr, beskrivs Vonovia som en vinstmaskin med ett upplägg kring kraftigt höjda förvaltningskostnader som överförs på hyresgästerna. Bland annat nämns kostnadsökningar i vissa områden för vinterunderhåll med 1900 %, ökade avfallskostnader med 164 % och ökade kostnader för att bibehålla utomhusanläggningar med 70 %. Det får förutsättas – om det beskrivna är ett medvetet affärsupplägg - att affärsmodellen inte införs i den svenska delen av Vonovias innehav.

3.2.1 Resultat före skatt

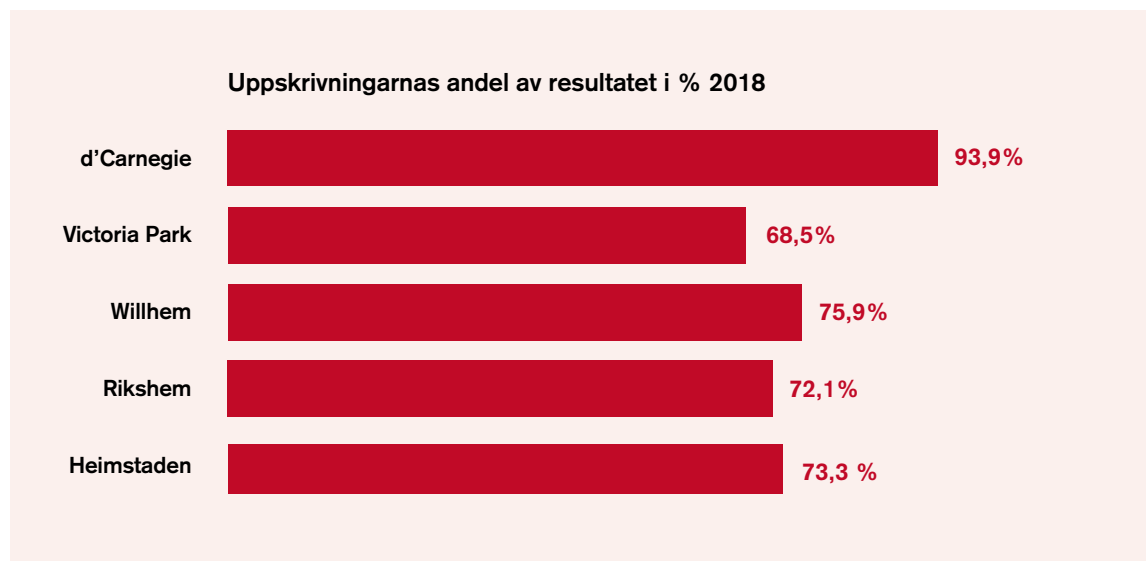
Att det går bra för de granskade bolagen framgår av bolagens resultat. Resultatet före skatt har stigit kraftigt under granskningsperioden.



Källa: Årsredovisningar 2015-2018 samtliga bolag, För Heimstaden bokslutskommuniké för 2018, Hyresgästföreningens bild.

Det som ska hållas i minne när det gäller IFRS-redovisande bolag är kopplingen mellan balans- och resultaträkning. För det första redovisas tillgångarna, det vill säga fastigheterna, till sitt marknadsvärde. Det kan också vara värt att nämna att det inte sker någon avskrivning av tillgångsvärdet. Men det som är av större betydelse är att förändringen av marknadsvärdet inte bara redovisas i balansräkningen, utan också går direkt in i resultaträkningen. Det innebär att det hela tiden krävs en marknadsvärdesuppgång för att resultatet ska kunna fortsätta att stiga. Omvänt betyder det att resultatet vänder nedåt i en svart spiral när marknaden går ned.

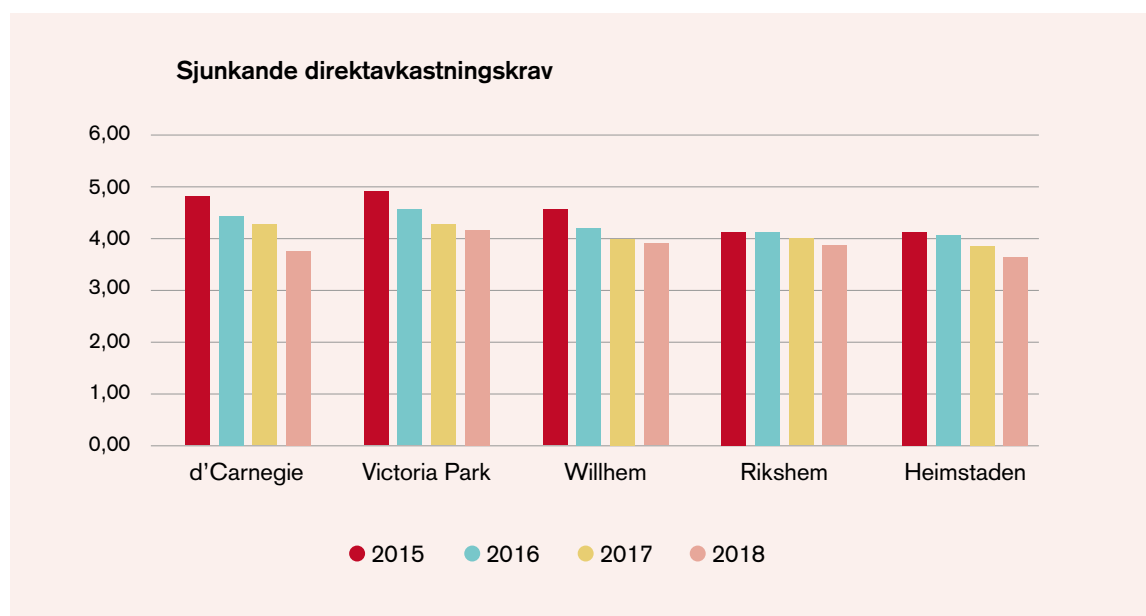
Bilden på nästa sida visar hur stor del av rörelseresultatet som motsvaras av värdeförändring. En värdeförändring som med andra ord kan beskrivas som en ren uppskrivning av fastighetsvärdet. Snittet för värdeförändringens andel av resultatet för 2018 är 76,7 % räknat på bolagen.



Källa: Beräkningar gjorda på årsredovisningar samtliga företag 2015-2018. Heimstaden bokslutskommuniké 2018. Hyresgästföreningens bild

3.2.2 Avkastningskrav

Avkastningskravet är det krav ägaren ställer på hur mycket det insatta kapitalet ska växa. Här ingår direktavkastningen, risken i investeringen och det allmänna ränteläget. Avkastningskravet svarar på frågan hur mycket pengar som det objekt man investerat i förväntas generera. Avkastningskraven har sjunkit i samtliga bolag under den granskade perioden.



Källa: Årsredovisning 2015-2018 samtliga bolag, Heimstaden bokslutskommuniké 2018, Hyresgästföreningens bild.

Metoden för hur avkastningskrav fastställs varierar och kan i många fall synas märklig. Det framgår av de granskade bolagens uppgifter att det i likvärdiga bestånd ställs helt olika avkastningskrav. Avkastningskravens storlek beror på hur stor risken med en investering är. Ju högre risk att förlora något på investeringen, till exempel genom outhyrda lägenheter, desto högre ställs också avkastningskraven. Det betyder att fastigheter i områden som inte är så attraktiva, som ofta ligger långt från centrum och

ibland kallas för C-lägen, har högre avkastningskrav än fastigheter i de högattraktiva centrumnära A-lägena. I nästan inga fall ligger de i rapporten granskade fastighetsinnehaven i riktiga A-lägen, men trots att fastigheterna är belägna i mindre attraktiva lägen ställs relativt sett låga avkastningskrav. Att denna information är viktig beror på att ju lägre ett avkastningskrav är formulerat, desto högre blir marknadsvärdet. Vidare betyder detta att ju mindre intresserad man som köpare är av kassaflödet, det vill säga in- och utbetalningarna från uthyrningsverksamheten, ju mer ser man ut att vara beredd att betala för fastigheten. Den verkliga uppmärksamheten bör då riktas mot bolagens möjligheter att upprätthålla marknadsvärdena den dag räntenivåhöjningar på allvar får genomslag på räntekostnaderna. För då måste avkastningskraven höjas för att de ökade kapitalkostnaderna ska kunna betalas. Eftersom ett höjt avkastningskrav innebär ett sänkt marknadsvärde, kommer detta troliga framtidsscenario att ge många av bolagen stora problem.

Den traditionella fastighetsförvaltaren intresserar sig för hur mycket pengar den löpande driften genererar. Det överskott som uppkommer ska sedan täcka finansieringskostnaden. Det vanliga är alltså att köparen vill komma åt driftnettot för att tjäna pengar. Med utgångspunkt i det siffermaterial som bostadsutvecklarna som valts ut för denna rapport redovisar, verkar det som om den kopplingen helt har upphört, och att det därmed är värdeökningen i sig som blir en motor för affärsverksamheten. Allt verkar i så fall utgå ifrån föreställningen om att det läge som gäller idag med ständigt stigande marknadsvärden, alltid kommer att gälla.

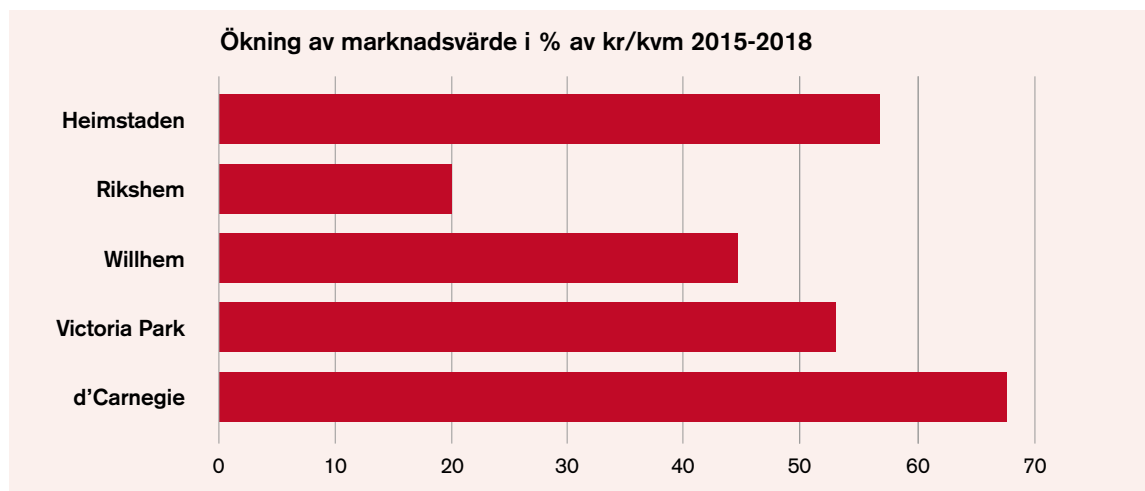
De stora bostadsutvecklarnas portföljer har expanderat kraftigt under senare år. Mycket av denna expansion har varit möjlig tack vare kontinuerligt stigande marknadsvärden, som har lämnat utrymme för ny finansiering till ytterligare investeringar. Oaktat detta förs den allmänna diskussionen nästan uteslutande om den höga skuldsättningen i det privata beståndet. Den kraftigt expansiva sektorn på hyresmarknaden som utgörs av bostadsutvecklare, och som fortfarande uppenbarligen anses vara mycket liten, ser ut att i den typen av debatt helt ha tappats bort. Det går i alla fall inte att hitta någon som i sammanhanget hittills utpekat riskerna för detta marknadssegment. Redovisning och vinster i bolag som Magnolia och Oscar Property har visserligen blivit satta under lupp. Men här handlar det fortfarande mest om bostadsrätter, som dessutom kan byggas i mindre attraktiva lägen men ändå förväntas överlåtas till A+ priser. Det kan även nämnas att JM:s vinstredovisning som sker i tre steg utan att värdet över huvud taget har realiserats, har blivit föremål för kritik. Dock ser vi inte att det i något av affärsuppläggen förmedlas uppfattningen att det byggs för att generera kassaflöden. Många bostadsrättsprojekt rapporteras nu bli liggande, alternativt konverterade till hyresrätter som bland annat erbjuds allmännyttan att förvärva. Till den allmänt kända bilden kommer också att köpcentrum på feltänkta lägen riskerar att tömmas.

3.2.3 Marknadsvärdering

I de fem bolag som utgör underlag för den här rapporten kan det konstateras att samtliga fastigheter har internvärderats per bokslutsdatum, med komplettering av en extern värdering. Vi anser att värderingsmetodiken borde vara föremål för en större granskning och debatt. Vi menar att värderingsgrunderna är osäkra och innehåller ett stort mått av risk. Metoden kan misstänkas bygga på ett på förhand satt avkastningskrav, var mot marknadsvärdena rätt och slätt räknas upp. Vetenskapligheten i detta bör starkt ifrågasättas, eftersom sambandet mellan direktavkastningskrav och marknadsvärde är så högst påtagligt.

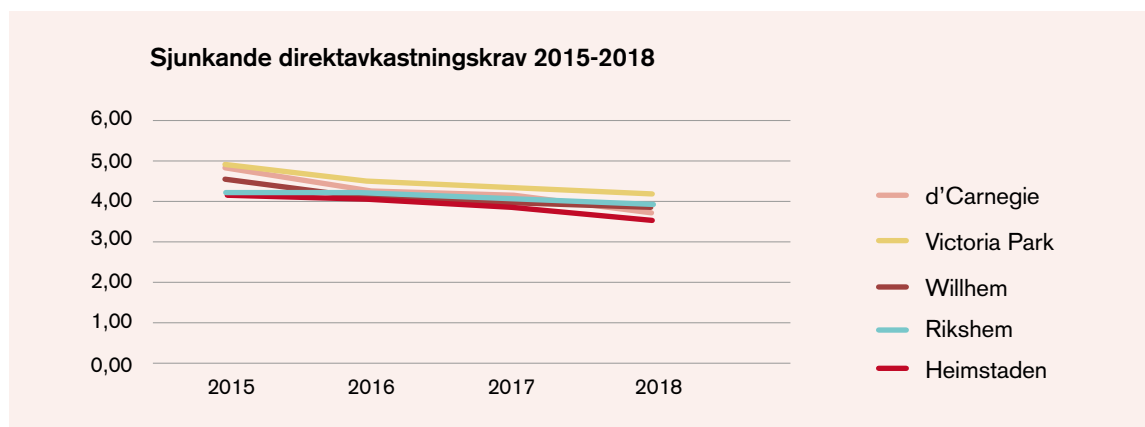
Marknadsvärdeutvecklingssnittet för de granskade bolagen går från 13 801 kr per kvadratmeter och år till 20 407 kr per kvadratmeter och år, på bara fyra år.

Även om Rikshem har den lägsta värdeutvecklingen gick företaget in i med mycket höga värderingar i sammanhanget vill vi åter påminna om den hävstångseffekt en förändring av direktavkastningskraven har på marknadsvärdet. Det inneboende sambandet framgår av följande två bilder.

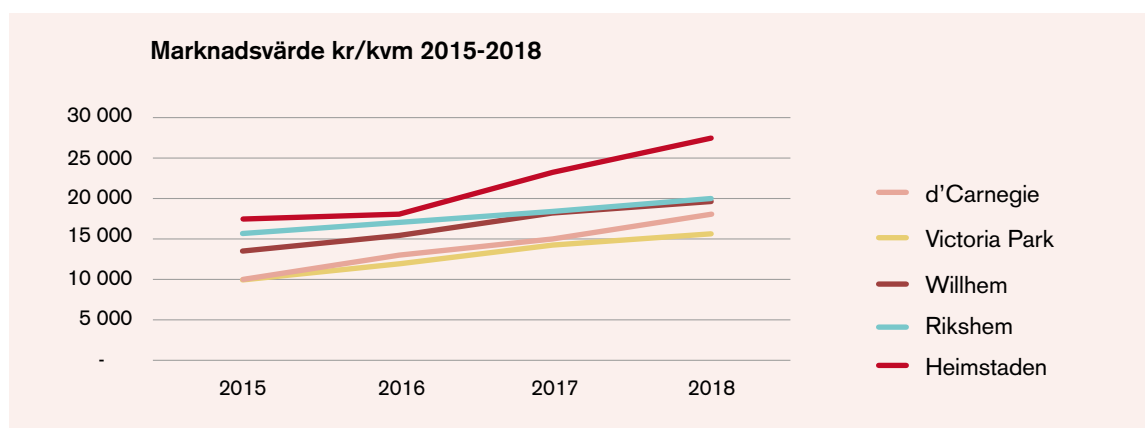


Källa: Beräkningar gjorda på årsredovisningar samtliga företag 2015-2018. Heimstaden bokslutskommuniké 2018. Hyresgästföreningens bild

Den värdeuppgång som skett i bolagen under de senaste tre åren kan anses vara spektakulär, och det redovisas en anmärkningsvärd ökning av marknadsvärdena. En marknadsvärdesuppgång som i d'Carnegies fall 68,4 % under en fyraårsperiod kan inte vara möjlig att upprätthålla över tid, och dessutom inte för en identisk produkt. Värdeuppgången har helt enkelt skett för snabbt och kan inte rimligtvis förväntas hålla samma takt under kommande år. Frågan är om det ens går att hitta ett jämviktsläge, när risken till och med finns att trenden vänder nedåt. Med tanke på kommande ränteuppgångar som kan ge en ökad osäkerhet i investeringarna, verkar det oroande att en så stor del av det positiva resultatet består av enbart uppskrivna fastighetsvärden.



Källa: Årsredovisningar samtliga företag 2015-2018, Heimstaden bokslutskommuniké 2018. Hyresgästföreningens bild.



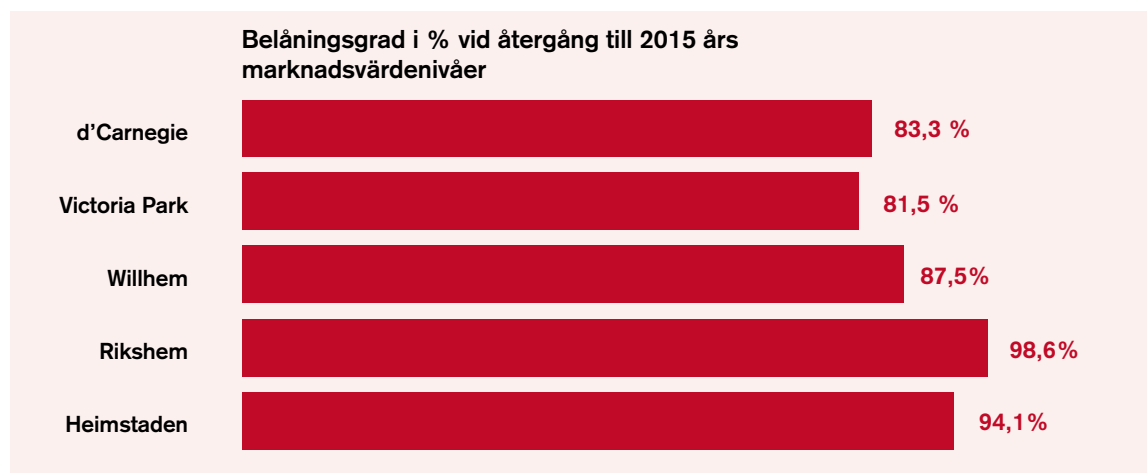
Källa: Årsredovisningar samtliga företag 2015-2018, Heimstaden bokslutskommuniké 2018. Hyresgästföreningens bild.

Riskerna med en för hög marknadsvärdering byggd på sänkta avkastningskrav accentueras av det stora utländska kapitalet som för närvarande figurerar i branschen. Om marknaden sviktar med tillkommande förluster i bolagen, kan det inte uteslutas att länder med ett mer utvecklat rättsligt stämningförfarande kan rikta blickarna mot värderare som inte med tillräcklig försiktighet fastställt fastigheternas marknadsvärden.

Vidare framträder misstanken om att bostadsutvecklarna förhåller sig till varandras marknadsvärden, vilket leder till större risk för olika typer av internhandel för att upprätthålla fastigheternas värden. Detta skulle kunna omfatta både koncerninterna överlåtelser och försäljningar mellan de aktiva aktörerna på marknaden.

3.2.4 Belåningsgrad

Om de senaste årens kraftigt höjda marknadsvärden skulle raderas ut och vi går tillbaka till 2015 års nivåer, skulle belåningsgraden stiga från dagens snitt på 54 % till 89 % hos de granskade bolagen. Situationen kan jämföras med att gå till banken och försöka få ett lån på 89 % av beståndets värde. Det företag som sticker ut mest är Rikshem, med en belåningsgrad som skulle hamna på hela 98,6 % under beskrivna förutsättningar. Det är omskakande värden, men det är med hjälp av visualiseringen nedan som det framgår att inträdet i riskzonen skett.



Källa: Beräkningar gjorda på årsredovisningar samtliga företag 2015-2018. Heimstaden bokslutskommuniké 2018. Hyresgästföreningens bild

Återigen ser vi skäl att ifrågasätta värderingen, och med den ratingen, det vill säga kreditvärdigheten. Ju högre kreditvärdighet ett företag har, desto lättare är det ju att låna till bra villkor. Med låg kreditvärdighet kan det bli svårt att få låna alls. Även om internvärderingen kompletteras med en externvärdering, är det ju fortfarande beställaren som betalar för värderingen. Där finns en risk då värderaren kan antas vilja uppfylla beställarens förväntningar om ett ökat marknadsvärde och därmed bättre rating.

Troligtvis är det också samma metod som används i externvärderingen som i internvärderingen. Det innebär att hänsyn till vissa parametrar återigen riskeras att uteslutas. För det första handlar vår kritik om att värderingar bygger på jämförelser med transaktionsmarknaden, även på marknader där inga transaktioner sker. En sådan värderingsmetod kräver att fastighetens värde kan realiseras, att det finns köpare, annars har marknadsvärderingen inget värde. För det andra ser värderingarna inte ut att i tillräcklig omfattning grunda sig på hänsyn till underliggande framtida underhållsbehov. Många av fastigheterna i de konceptrenoverade bolagen har förvärvat från ett allmännyttigt bostadsbolag, och underhållssiffran ser ut att i ett enda penndrag ha halverats i och med övertaget.⁶ Detta kan bero på att de nya ägarna inte anser att allmännyttans underhållstakt är relevant, men det kan också bero på en ändrad inriktning av verksamheten. Istället för att fokusera på underhållet renoveras det inre av lägenheterna för att kunna höja hyran. Vi bedömer därför att de granskade bolagen kan vara över-ratade, vilket bör innebära en fara för de banker som har medel placerade i verksamheterna.

Not 6: Om detta se under avsnitt 3.2.6

3.2.5 Finansiering

Det finns tre sätt att skaffa fram finansiering. Det första är att ägaren kan sätta in eget kapital. Det andra, och historiskt vanligaste sättet, är att vända sig till banken. Då går det dock som mest att låna 85 % av fastighetens värde. Det tredje och nyttillkomna sättet är att bolaget ger ut obligationer. Tidigare har staten i stort sett haft monopol på utgivningen av obligationer, som då är en säker placering. Det vill säga att man erhåller en låg ränta under tiden, och får tillbaka sina pengar när obligationen förfaller. Obligationer utgivna av ett bostadsbolag behöver inte på samma sätt vara en säker placering, i synnerhet inte då bolagets framgång bygger på en osäker modell, som vi menar att vi visar att de granskade bolagens framgångar gör.

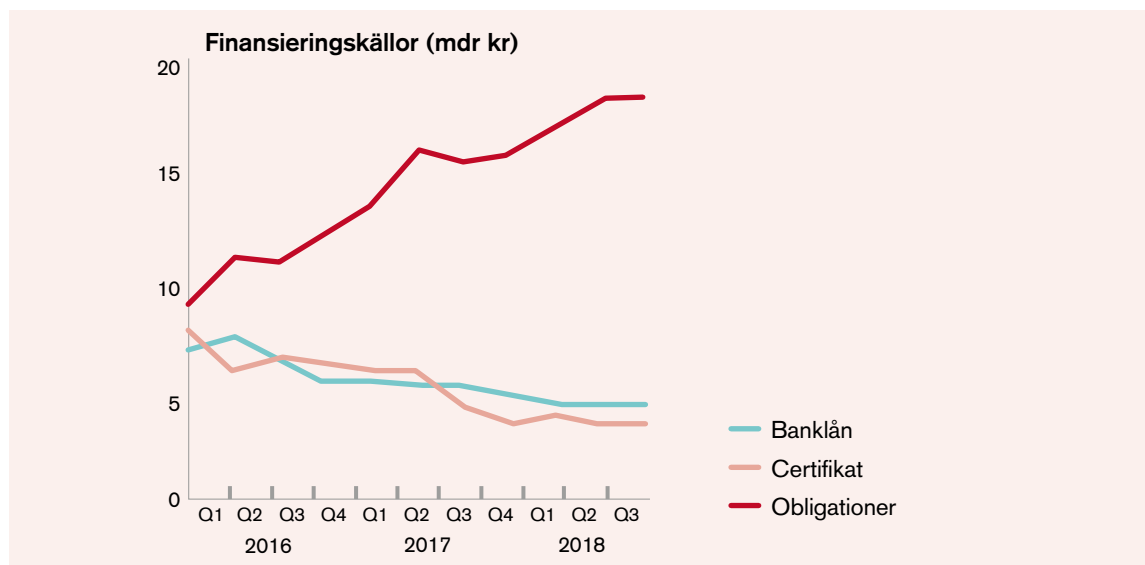
Bostadsutvecklarnas finansieringsstrategi ser nu alltmer ut att röra sig från den traditionella lånemarknaden som inkluderar banker och andra kreditgivare, mot en finansiering via obligationer.

En delförklaring till denna förflyttning kan ligga i bankernas penningvätthistorier som borgar för en tillskärpning av utlåningsverksamheten. Det är möjligt att bankerna har blivit mer försiktiga med att investera i de branscher där kapitalplaceringarna är mest osäkra och risken som störst. Och dit kan kanske bostadsutvecklarna räknas.

I takt med att kapitaltillgången minskar blir det alltmer intressant att arbeta med obligationslån. Det handlar då även om riktade obligationer som utvecklarna själva ger ut, och säljer på marknaden. De som tecknar obligationslånen, det vill säga köper obligationen mot en ränta, är ofta banker, försäkringsbolag och internationella aktörer. Men det är också många pensionsstiftelser som investerar. Med en nu allt trängre obligationsmarknad ställs dock hårdare krav på rating för att investerare ska köpa in sig på obligationerna. Det är rimligt att anta att detta i sin tur resulterar i en jakt på rating, vilket då också kommer att utgöra den huvudsakliga konkurrensen i den bostadsutvecklande sektorn. För om man inte får omsättning på sina obligationer kan man inte fortsätta växa, och tvingas då i alla fall konkurrera på den vanliga finansieringsmarknaden.

Akelius är det bolag på marknaden som först anammade konceptreningens metodiken, och som också var först med att sälja vidare delar av det uppgraderade beståndet. I sammanhanget är det intressant att Akelius i ett nyligen publicerat pressmeddelande talar om att det främsta målet nu är att öka kreditvärdigheten, och därmed även minska belåningsgraden. Akelius meddelar även att några nya köp inte är aktuella. Detta ger en indikation på vart marknaden kan vara på väg.

Med de obligationer bostadsutvecklarna nu ger ut följer ett prospekt av vilket det framgår vad pengarna ska användas till, samt förväntad värdeutveckling och avkastning. Obligationerna löper på viss tid för att sedan lösas in, och köps ofta i stora volymer. Säljargumentet är hög värdetillväxt alternativt en andel i en ny affär. Obligationen är ofta återköpsmässig, men det går även att sälja den vidare under tiden. Utgivandet går till på ungefär samma sätt som vid en nyemission av aktier, med den skillnaden att köparen inte får något inflytande i företaget vid obligationsköpet.



Källa: Rikshems delårsrapport januari – september 2018, s. 13.

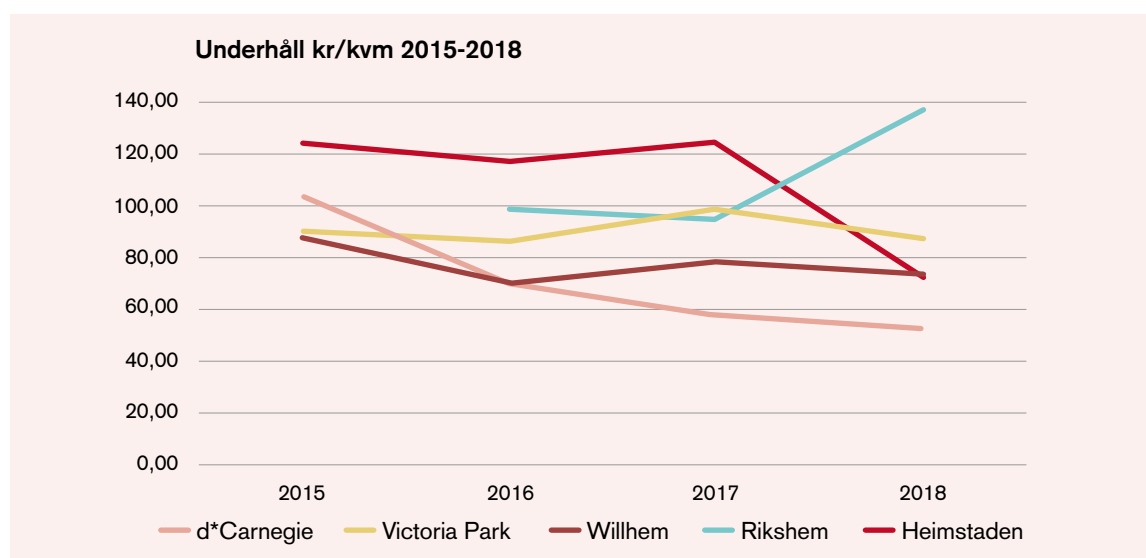
På exempelvis rikshem.se återfinns under fliken Finansiell information de villkor som ställs upp för ett antal obligationslån. Av de slutliga villkoren för det senast presenterade lånet, Lån 152, framgår att räntebasen är 3-månaders STIBOR med en räntebasmarginal på + 0,62 % av årlig ränta, räknat på nominellt belopp.

Om vi tittar på vem som finansierar verksamheten genom bland annat köp av obligationer ser vi att investeringarna till stor del kommer från olika former av pensionssparande. Detta återspeglas för övrigt även i att en stor del av själva ägandet i de konceptrenoverande företagen kommer från pensionssparande. Med tanke på pensionssparandets roll i samhällsekonomin vill vi rekommendera pensionsförvaltarna att noga överväga de långsiktiga riskerna med bostadsutvecklingsföretagen.

3.2.6 Underhåll

Det första som ser ut att hända efter ett förvärv enligt de granskade bolagens redovisade siffror i offentliga rapporter, är en halvering av underhållsvolymen jämfört med snittsiffran för underhåll i de kommunala bostadsaktiebolagen. Uppenbart är att allmännyttans syn på det uppdämda underhållsbehovet inte delas av de bostadsutvecklande företagarna. D’Carnegie hävdar exempelvis att underhållskostnaderna genom upprustningarna minskar med betydande belopp. Den intäkt- och kostnadsundersökning som SCB under många år genomfört, dock senast för år 2015, visar med tydlighet på att underhållsnivån i det privata beståndet redan ligger på mycket lägre nivåer än i det allmännyttiga.

Den underhållsnivå som exempelvis Heimstaden och Willhem presterar, 70,6 kronor per kvadratmeter respektive 72,3 kronor per kvadratmeter enligt årsredovisningen 2018, är i jämförelse inte förtroendeingivande. Enligt Repab⁷ ligger snittsiffran för underhåll på 180 kronor per kvadratmeter för 2016, medan SABO-företagen 2015 hade underhållskostnader inklusive reparation på i snitt 222 kronor per kvadratmeter och år enligt SCB:s senast genomförda intäkt- och kostnadsundersökning för flerbostadshus. Av redovisade sifferuppgifter framgår att det finns en stor risk för att det yttre underhållet fasas ned. En underhållsnivå som motsvarar drygt 70 kr per kvadratmeter och år kan omöjligt täcka ett tillfredsställande yttre underhåll, eftersom normalintervallet för ett inre medelmåttigt lägenhetsunderhåll enligt vår bedömning ligger mellan 40 – 60 kr per kvadratmeter och år. Enligt Repab för 2016 är underhållssiffran för inre underhåll 83 kr per kvadratmeter och år.⁸ Dock finns det å andra sidan uppgifter om att det genomförs energieffektiviseringar som kan betala tillbaka sig i tillräcklig grad.



Källa: Beräkningar gjorda på årsredovisningar samtliga företag 2015-2018. Heimstaden bokslutskommuniké 2018. Hyresgästföreningens bild Uppgift saknas för Rikshem 2015

Not 7: Repab Fakta 2016, Bostäder, Nyckeltal för kostnader och förbrukningar

Not 8: Avser Typfastighet 2 vilket motsvarar den i sammanhanget omfattade fastighetstypen.

Om det underliggande underhållet inte vidtas i tillräcklig utsträckning är det allvarligt. Det är alltid dyrare att underhålla när förfallet är stort, än om man tagit hand om fastigheten och utfört förebyggande underhåll. Dessutom maximeras hyresuttaget vid konceptrenoveringar på grund av att den inre lägenhetsstandarden ökar, så om det senare blir akut att till exempel byta stammar går det inte att delfinansiera genom hyreshöjningar.

Att kostnaderna för underhållet sjunkit betydligt kan inte anses ligga i linje med en långsiktig och hållbar fastighetsförvaltning. Särskilt inte med kännedom om att affärsidén bygger på uppköp av bostadsbyggnader som präglas av ett betydande renoverings- och underhållsbehov.

Det förekommer även i andra sammanhang antydningar om att hyresgäster som önskar sedvanligt underhåll utfört i lägenheten förvägras detta om inte ett totalrenoveringskoncept samtidigt accepteras med tillkommande hyreshöjning.

3.3 Slutsatser

- Vi anser att det är de allmännyttiga kommunala bostadsaktiebolagen som ska göra det långsiktiga analysarbetet på marknaden. I detta arbete bör ingå att göra riskanalyser av vad som händer den dag när köparna inte längre finns kvar på marknaden. Som försiktighetsåtgärd bör allmännyttan ställa sig frågan om inte det som nu säljs så småningom kommer att vara återinförlivat i beståndet, och i vilket skick fastigheterna då befinner sig. Det är således viktigt att vid utförsäljningen granska köparens argumentation om ett jämlikt samhälle och en generell bostadspolitik och skaffa sig en bild av hur väl de i praktiken har bidragit till dessa målsättningar. Kommunen som ägare bör vara delaktig i analysarbetet för att på så sätt säkerställa att de fastigheter som säljs ut inte är de som är centrala för upprätthållandet av verksamheten.
- Vid konceptrenovering där inget underliggande underhåll görs, saknas möjligheten att vid ett senare skede delfinansiera exempelvis ett stambyte genom hyreshöjning för standardförbättringar i lägenheterna, eftersom denna standardhöjning redan är gjord. Ett av de sätt som då återstår för att finansiera en sådan upprustning är att sälja ut de ofärdigt renoverade fastigheterna till bostadsrättsföreningar, för att låta bostadsrättsinnehavarna överta ansvar och finansiering. Om inte allmännyttan dessförinnan accepterat att ta hand om beståndet.
- Det behöver göras en ordentlig översyn över hur marknadsvärderingar i allmänhet går till, och en tydligare debatt bör komma igång om rimligheten i att långsiktiga tillgångar som förvaltningsfastigheter värderas som omsättningstillgångar på en transaktionsmarknad.
- I debatten om den höga skuldsättningen i det privata beståndet bör även skuldsättningen i de bostadsutvecklande bolagen ingå.
- Vi ser inte att det kan vara möjligt att ytterligare sänka avkastningskraven för att öka marknadsvärdena. Även om inte Riksbanken skulle höja räntan är det orimligt att anta att det allmänna ränteläget skulle kunna bli bättre än idag. Det mesta tyder tvärtom på att räntan fortsatt är på väg upp, vilket kommer att kräva högre avkastningskrav så att ökade kapitalkostnader kan täckas. Det vore oansvarigt och snarast verklighetsfrånvänt av bolagen om de fortsatte redovisa sänkta avkastningskrav.

4 Del II: Socioekonomiska konsekvenser av konceptrenoveringar

I denna andra del av rapporten presenterar vi utfallet av den intervjustudie vi har låtit Industrifakta AB genomföra för att undersöka hur flyttmönstret ser ut i det konceptrenoverade beståndet. Studien har omfattat frågor om hushållssammansättning, utbildningsnivå, preferenser när det gäller boende och ekonomiska förutsättningar.

4.1 Enkätundersökning med boende i konceptrenoverade lägenheter

Intervjuundersökningen har gjorts med följande urval. Intervjuer med boende i konceptrenoverade lägenheter i Halmstad och Kristianstad, samt med två referensgrupper bestående av boende i icke-konceptrenoverade lägenheter på samma ort. Totalt har 182 intervjuer genomförts med följande fördelning:

- 42 intervjuer med boende i konceptrenoverad lägenhet i Halmstad
- 40 intervjuer med boende i konceptrenoverad lägenhet i Kristianstad
- 50 intervjuer med boende i referenslägenhet i Halmstad
- 50 intervjuer med boende i referenslägenhet i Kristianstad

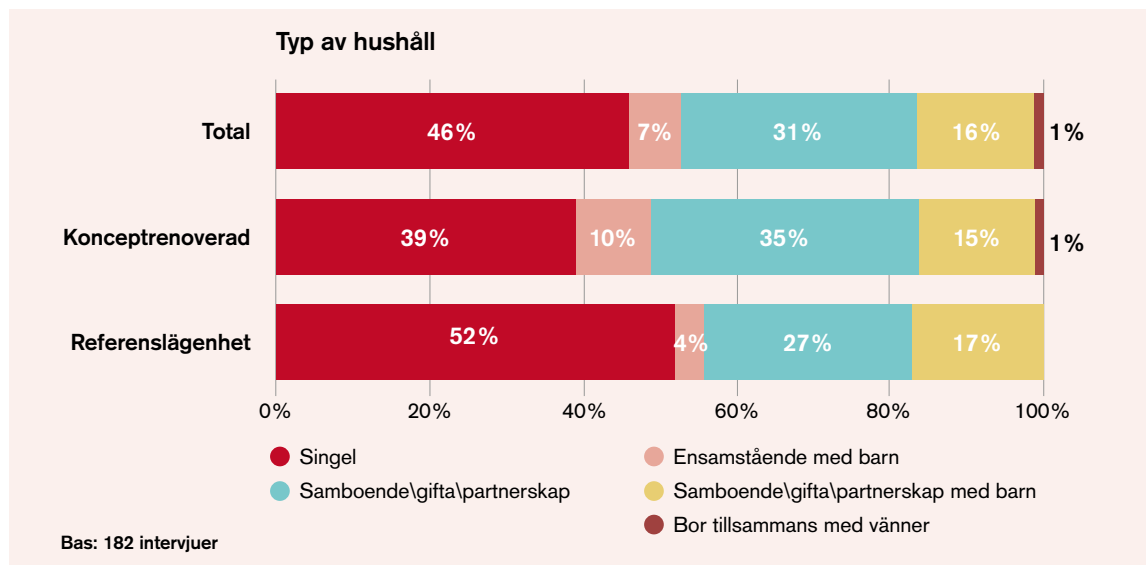
För konceptrenoverade lägenheter gäller att ett av fastighetsägarens syften varit att höja hyran efter genomförd renovering. Detta innebär att fastighetsägaren renoverat lägenheten i samband med att den gamla hyresgästen flyttat ut. Renoveringen omfattar vanligtvis bara interiören, det vill säga ingen teknisk renovering av fastigheten i övrigt utförs. Till skillnad mot när en hel fastighet renoveras på grund av ett större underhållsbehov och hyresgästerna evakueras, innebär konceptrenovering att en lägenhet i taget renoveras vartefter hyresgästerna flyttar. Renoveringen resulterar i vad som kan kallas en invändig totalombyggnad med allt från installation av diskmaskin till nya ytskikt.

I och med standardhöjningen höjs också bruksvärdet. Eftersom inget hyresavtal är tecknat för lägenheten finns vid renoveringstillfället ingen hyresgäst som kan motsätta sig förändringen eller den högre hyran. Inte heller finns det någon tillämplig konsumentskyddslagstiftning att tillgå, eftersom hyreslagens regler i Jordabalkens tolfte kapitel endast stärker sittande hyresgästers rättigheter.

Alla intervjuade i konceptgrupperna bor i en lägenhet som nyligen har renoverats medan ingen i referensgruppen gör det. Majoriteten, cirka 80 % av respondenterna, bor antingen i 2 rum och kök eller 3 rum och kök. Andelen som bor i större lägenheter, 4 och 5 rum och kök, är något större i referensgruppen samtidigt som det tycks vara något vanligare att bo i små lägenheter, 1 rum och kök, i Kristianstad.

4.1.1 Hushållens sammansättning

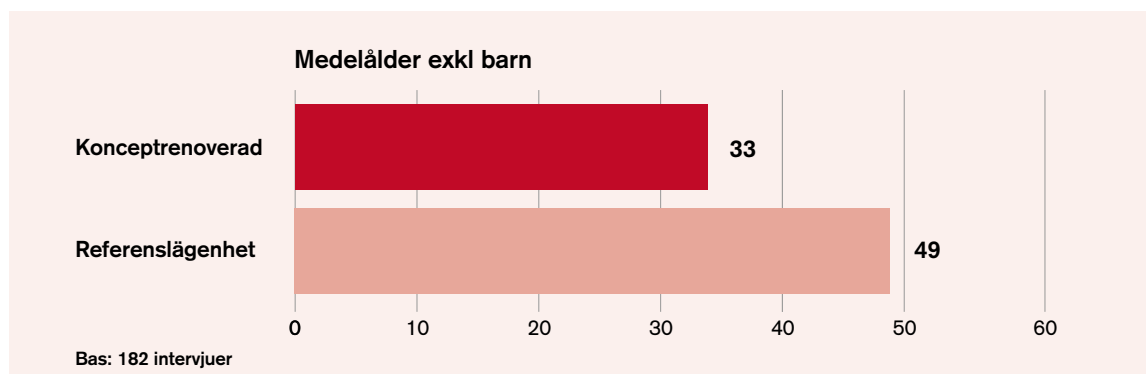
Hälften, 52 %, av de intervjuade boende i referenslägenhet är singelhushåll. Andelen är något lägre när det gäller boende i konceptlägenheter, 39 %, där nästan lika många, 35 %, bor tillsammans med en annan vuxen som sambo, gift eller i partnerskap. Inga större skillnader återfinns när det gäller hushåll med två vuxna och barn medan andelen som är ensamstående med barn är något högre bland de intervjuade i konceptrenoverade lägenheter. Sammantaget är det dock 25 % respektive 21 % av hushållen som bor med barn, med övervikt för de boende i konceptrenoverad lägenhet. Endast ett hushåll i intervjuundersökningen uppger att denne bor med vänner.



Rikssnittet för antalet barn i de svenska hushållen är 1,8 barn per hushåll. I de konceptrenoverade lägenheterna som omfattas av intervjun ligger detta snitt något under rikssnittet med 1,33 barn per hushåll med sammanboende vuxna och 1,25 barn per ensamhushåll. I referensgruppen bor i snitt något fler barn: 1,82 barn i hushåll med sammanboende vuxna och 1,5 barn per hushåll med ensamstående vuxna.

4.1.2 Ålder

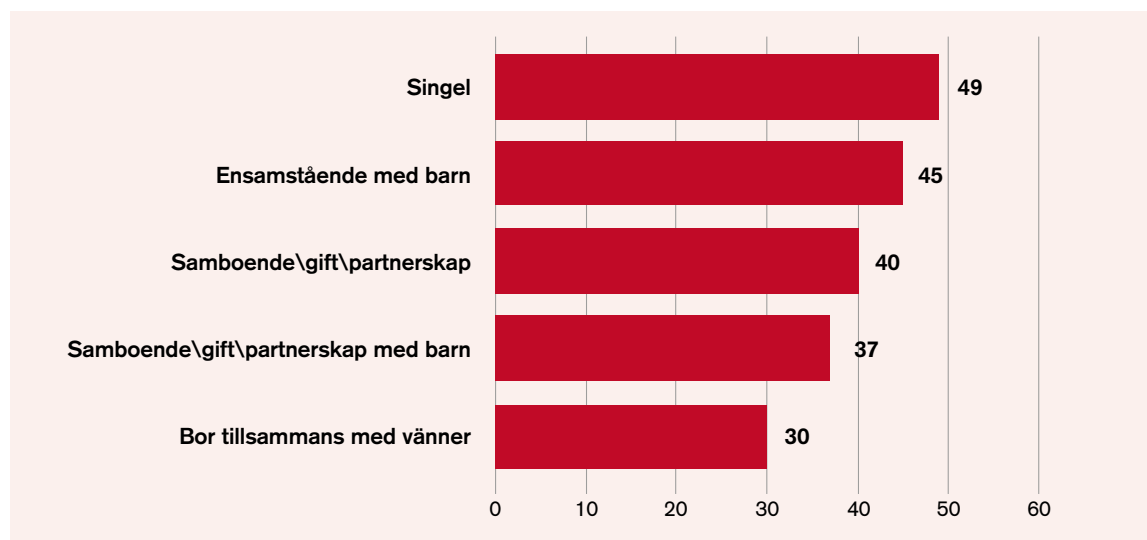
Medelåldern mellan (vuxna) boende i konceptrenoverad lägenhet och referenslägenhet skiljer sig åt mellan grupperna som intervjuats. Barnen har inte tagits med i denna beräkning.



Skälet till åldersskillnaden är att hälften av de boende i referenslägenheterna är singelhushåll och det är denna grupp som har den högsta medelåldern, vilket diagrammet ovan visar.

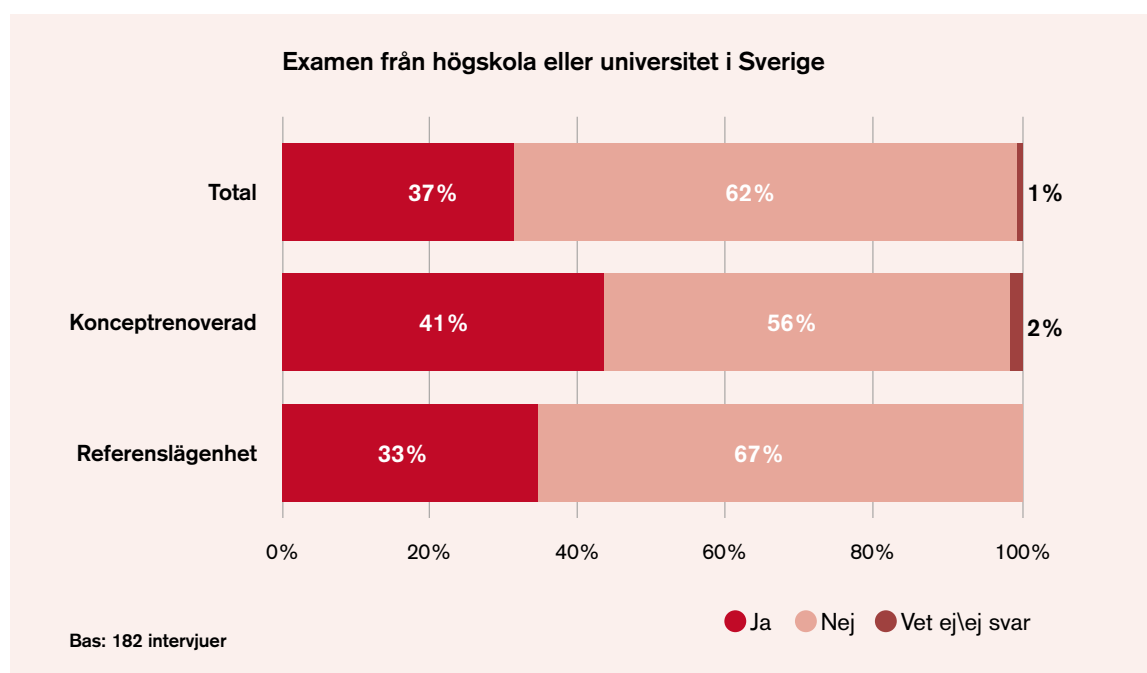
4.1.3 Medelålder per hushållstyp

När statistiken studeras mer ingående ser man också att det i gruppen som bor i referenslägenhet ingår betydligt fler äldre, över 65 år, i singelhushåll än för gruppen i de konceptrenoverade lägenheterna. I den gruppen är antalet yngre, under 25 år, fler än i referensgruppen. Skillnaden i medelålder kan också bero på hur enkelt eller svårt det är att få tag i en hyresrätt på orten. Som tidigare beskrivits är det privata aktörer som genomför konceptrenoveringar och då kön till många kommunala bostadsbolag är lång kan hushåll som inte har så många års köpoäng tendera att söka sig till privata aktörer.



4.1.4 Andel boende med examen från högskola eller universitet i Sverige

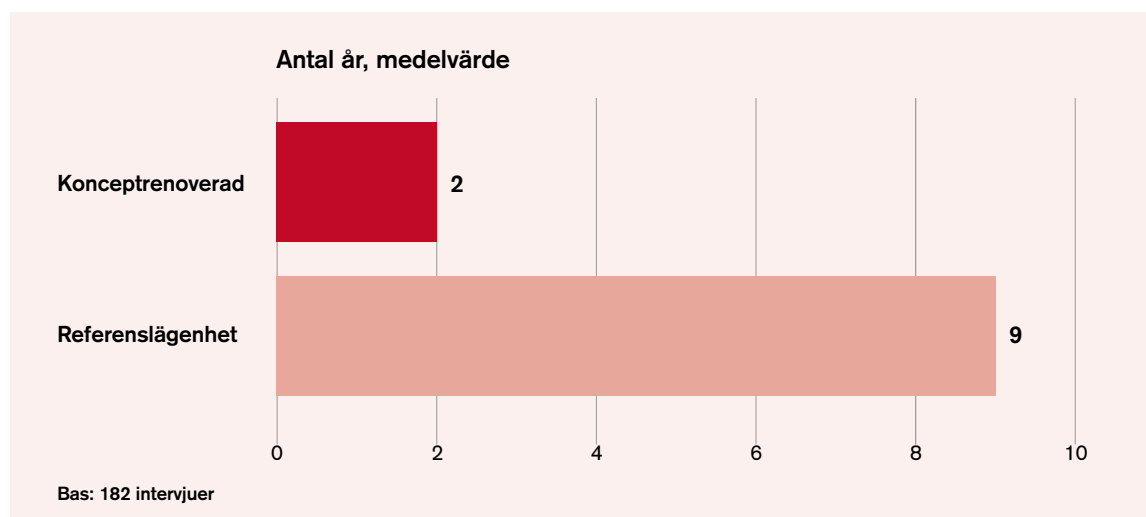
Andelen av respondenterna som har högskoleutbildning är 37 %, vilket är över riksnittet. Detta beror med största sannolikhet på att både Kristianstad och Halmstad är högskoleorter. Andelen högutbildade är större bland boende i konceptrenoverad lägenhet än i referenslägenhet, då 4 av 10 i konceptrenoverad lägenhet har en högskoleexamen eller högre.⁹



Not 9: Enligt underliggande siffror i rapporten från Industrifakta AB redovisas dock ett omvänt samband om man tittar enbart på Halmstad där större andel med examen återfinns i referensgruppen.

4.1.5 Boende i nuvarande lägenhet

Även flyttmönstret skiljer sig åt mellan boendegrupperna. De som bor i konceptrenoverad lägenhet har bott där i snitt i två år, medan de som bor i referenslägenhet har bott där i snitt i nio år. Ett skäl till detta är att konceptrenoveringarna sker vid flytt och att de nya hyresgästerna därför inte hunnit bo särskilt länge i lägenheterna. Ett annat kan vara att åldersfördelningen mellan grupperna spelar in. I referensgruppen finns en större andel äldre som också allmänt tenderar att flytta mindre ofta än yngre hushåll.



4.1.6 Anledningen bakom flytten till nuvarande bostad

Att flest flyttar sker inom en begränsad radie bekräftas av svaren i enkätundersökningen. 76 % av de som flyttat i Halmstad flyttade inom orten, och 86 % flyttade inom länet. Motsvarande siffror för Kristianstad ger en bild av en ännu högre närområdesomflyttning där 86 % flyttat inom orten, och 94 % inom länet. På båda orterna flyttade en majoritet av de tillfrågade hyresgästerna i riktning *från* centrum.

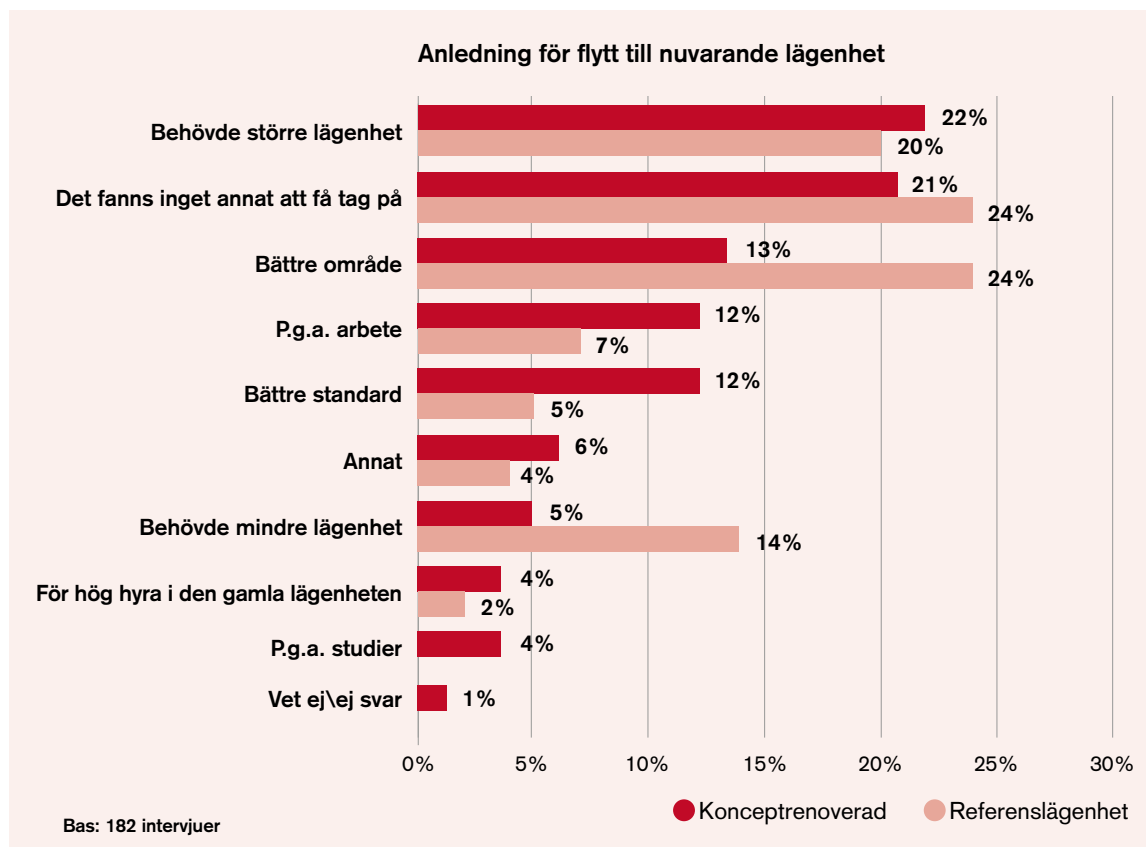
De tre främsta skälen till att de som intervjuats valt att flytta till den nuvarande lägenheten är för boende i konceptrenoverad lägenhet:

1. Behov av större lägenhet
2. Det fanns inget annat att få tag på
3. Önskan om att flytta till ett bättre område

Motsvarande skäl för den senaste flytten avseende boende i referensgruppen är:

1. Det fanns inget annat att få tag på samt önskan om att få bo i ett bättre område (dessa skäl var lika vanliga)
2. Behov av större lägenhet

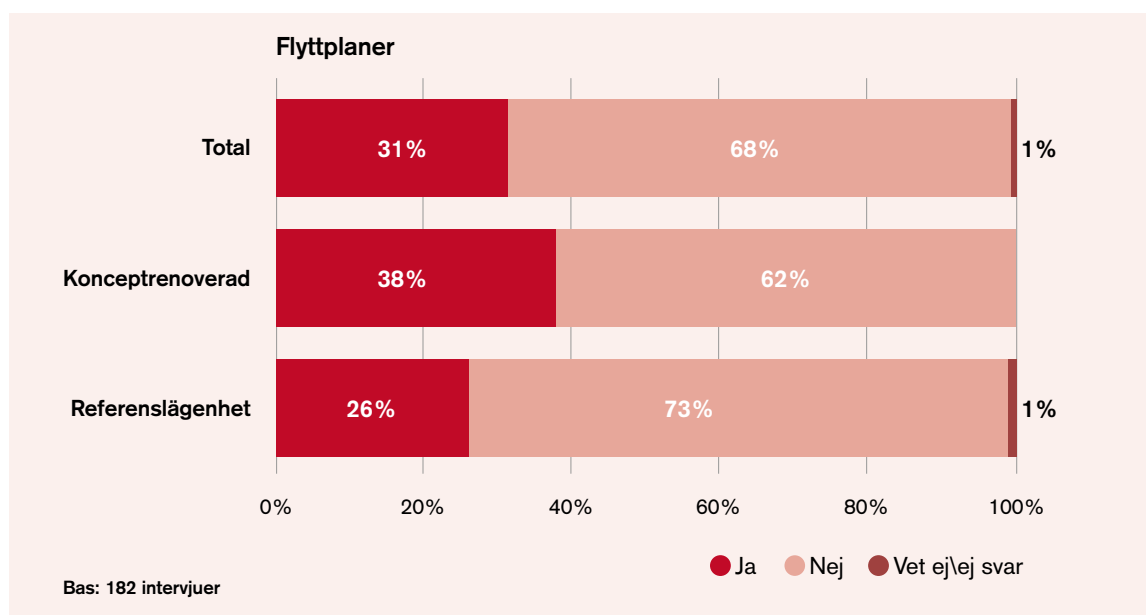
Det är framför allt boende i referensbeståndet som önskat flytta till ett bättre område, medan flyttar på grund av arbete och önskan om en bättre boendestandard är vanligare bland de tillfrågade i de konceptrenoverade lägenheterna. Det senare skälet kan anses vara helt naturligt eftersom en konceptrenoverad lägenhet de facto bör hålla en hög standard. En verkligt intressant aspekt är att en av de stora anledningarna till flytt i båda grupperna uppges vara avsaknaden av alternativa möjligheter, det vill säga att det inte finns något övrigt utbud. Relativt många inom referensgruppen angav som skäl till flytt ett behov av mindre bostad, vilket kan förklaras av att det i denna grupp finns en större andel ensamhushåll.



Det är framför allt boende i referensbeståndet som önskat flytta till ett bättre område, medan flyttar på grund av arbete och önskan om en bättre boendestandard är vanligare bland de tillfrågade i de konceptrenoverade lägenheterna. Det senare skälet kan anses vara helt naturligt eftersom en konceptrenoverad lägenhet de facto bör hålla en hög standard. En verkligt intressant aspekt är att en av de stora anledningarna till flytt i båda grupperna uppges vara avsaknaden av alternativa möjligheter, det vill säga att det inte finns något övrigt utbud. Relativt många inom referensgruppen angav som skäl till flytt ett behov av mindre bostad, vilket kan förklaras av att det i denna grupp finns en större andel ensamhushåll.

4.1.7 Planering av kommande flytt

Totalt sett en tredjedel av de tillfrågade hyresgästerna uppges att de har några flyttplaner. Det är något fler av dem som bor i konceptrenoverade lägenheter som planerar att flytta.



De boende i konceptrenoverade lägenheter planerar inte bara flytta i högre grad, de planerar dessutom sin flytt inom en kortare tid. I de konceptrenoverade lägenheterna planerar man för nästa flytt inom i snitt nio månader medan motsvarande tid i referensbeståndet är tolv månader. I båda grupperna är skälet till flyttplanerna i första hand ett planerat eller genomfört köp av egen bostad. Det näst vanligaste skälet bakom flyttplanerna, även det gemensamt för båda grupperna, är ett behov av en annan storlek på bostaden. Det rör sig om ett sökande efter både större och mindre lägenheter.

Det tredje vanligaste skälet för boende i konceptrenoverad lägenhet att planera för flytt är hyrans storlek. De efterfrågar en lägre hyra eller ett i övrigt billigare boende. I referensgruppen är detta skäl lika vanligt som önskan om en bättre boendestandard. Övriga förändringar i livsbetingelserna, såsom separation, hopflyttning eller nytt arbete uppges också ligga bakom en kommande flytt.

Skäl för flytt i konceptrenoverade lägenheter

Köpa/köpt bostad
Större/mindre lägenhet
Lägre hyra
Separation/sambo
Arbete i annan stad

Skäl för flytt i referensgruppen

Köpa/köpt bostad
Större/mindre lägenhet
Bättre standard
Lägre hyra
Arbete i annan stad

4.1.8 Hyresrättens fördelar

Majoriteten av respondenterna anser att det är lätt och bekymmersfritt att bo i hyresrätt. Den service som följer med boendeformen uppskattas, och det upplevs skönt att själv inte behöva ansvara för skötsel och underhåll. En ytterligare fördel som framhävs är att slippa utsättas för risken för oförutsedda större utgifter förknippade med bostadens skick. Det upplevs även positivt att inte behöva bekymra sig om orosmoment i ett större perspektiv, med sättningar eller tillbakagång på bostadsmarknaden som kan leda till kapitalförluster och olika finansieringsrisker.

En minoritet av respondenterna har en avvikande uppfattning och uppger att de bor i hyresrätt för att det inte finns någon annan valmöjlighet, antingen av ekonomiska orsaker eller förändrade livsbetingelser.

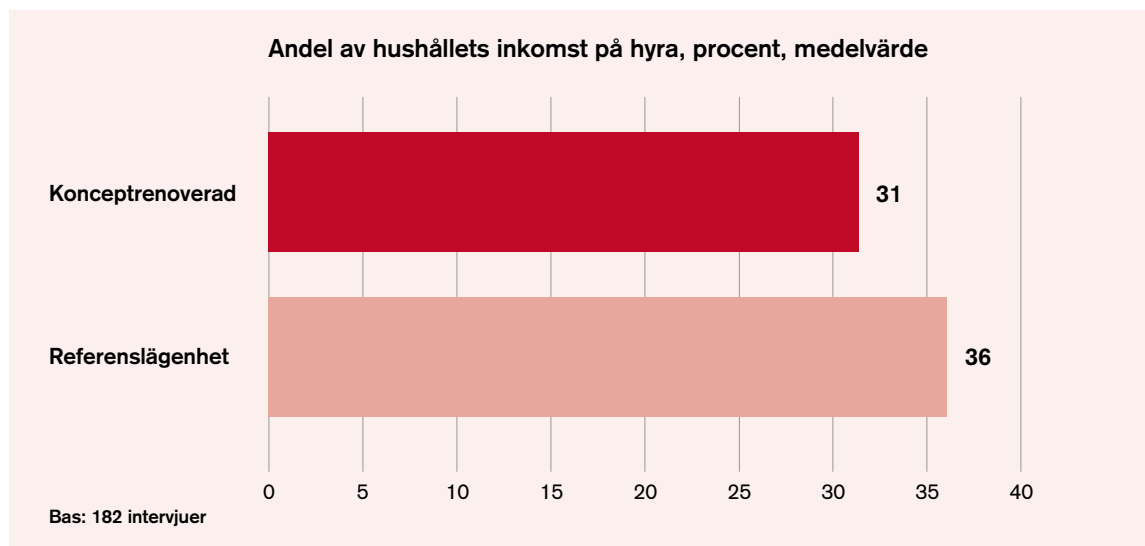
Sagt om hyresrätten i intervjustudien

- Enkelt och bekymmersfritt boende
- Hjälp av hyresvärderna om något händer
- Lätt att flytta
- Slippa oroa sig över räntekostnader och bostadsmarknaden
- Inga oförutsägbara utgifter
- Bra när man bli gammal

4.1.9 Hyrans andel av hushållens samlade inkomst

I snitt lägger hushållen i intervjustudien cirka en tredjedel av sin inkomst på hyran. Att fler i referensbeståndet lägger en större andel av sin inkomst på hyran kan inte rimligen bero på att dessa har en högre hyra, eftersom konceptrenoveringen syftar till att höja hyran över den nivå som motsvarar befintlig hyresnivå. Däremot kan orsaker som den större andelen singelhushåll i referensgruppen till del ligga bakom förhållandet.

Utöver ett sådant skäl är att andelen med universitets- och högskoleutbildning som vi visat är större i det konceptrenoverade boendet. Eftersom högutbildade yrkeskategorier ofta har en högre lön än personer utan motsvarande utbildning är det rimligt att anta att en högre hyresnivå inverkar mindre på den disponibla inkomsten för denna grupp. En sådan förklaring stöds av intervjusvaren från mer än en tredjedel som uppger att de lägger mindre än en fjärdedel av den samlade inkomsten på bostadshyran. I referensgruppen menar nästan en av tio att mer än halva den samlade inkomsten går till hyresutgiften.



4.2 Slutsatser

- Vi har visat att även om det är ett begränsat antal lägenheter som under en begränsad tid konceptrenoveras, leder dessa typer av mer kortsiktiga investeringar till en socioekonomisk förskjutning i hyresrättsbeståndet. Konceptrenoveringarna sker i miljonprogrammet som i vissa fall redan är socialt belastat, och frågan blir vart de som flyttar därifrån tar vägen. Och om man inte har råd att bo kvar i konceptbeståndet, är det då inte troligt att det är tillbaka till allmännyttan som flytten går? Hur man än vänder och vrider på det kommer det alltid att finnas ett behov av billiga lägenheter till normal standard. Slutsatsen är att sammantaget med att allmännyttan har de flesta sociala kontrakten, riskerar bostadsutvecklarnas beteende att öka segmenteringen.
- Av intervjustudien framgår att hyresrätten ses som ett bekymmersfritt och flexibelt boende med många fördelar.
- Det är också värt att nämna att det av intervjusvaren framgår att 10 % av dem som tillhör referensgruppen uppger att de betalar mer än hälften av sin disponibla inkomst i hyra. Av det framgår att alla faktiskt inte har råd att bo i en konceptrenoverad lägenhet. Att det är så bör bidra till den oro som hyresgäster kan känna när fastigheter säljs och ens hem får en ny ägare.

4.3 Slutsatser

Slutligen, samhällsansvar är inte något som går att hänvisa till den offentliga verksamheten och andra icke konkretiserade institutioner och personer. Samhällsansvaret träffar oss alla som lever och verkar under de förutsättningar som det mänskliga samarbetskontraktet samhället erbjuder och står för. För att upprätthålla ett hållbart samhälle där alla vill, får och kan medverka behövs ett klokt, insiktsfullt och ansvarstagande förhållningssätt. Själva kan vi på Hyresgästföreningen bidra med att sprida kunskap, debattera och genom politisk påverkan vara hyresgästernas röst.

Allmännyttan har som kommunens förlängda arm att arbeta med bostadsförsörjningsåtgärder, och ska både förvalta, bygga om och bygga nytt inom ramen för det allmännyttiga syftet. Allmännyttan ska inte agera affärsmässigt kortsiktigt i sin iver att uppfylla de krav som ställs på dem.

Kommunerna måste i sin tur ställa insiktsfulla krav på nyproduktion i förhållande till rådande marknadsläge på orten, och förstå att uppskatta de besparingar som allmännyttan bidrar till genom sitt ofta stora sociala engagemang.

Politiker behöver även de i bostadsfrågan ett mer långsiktigt perspektiv än nästkommande valkampanj. Särskilt viktigt är detta för fastighetsmarknaden som är trögrörlig och i stort behov av förutsebarhet och kontinuitet i regelverket.

Investerarna, kreditgivarna och värderarna bör i sin tur ställa mer djupgående frågor om affärsmodellen konceptrenovering i det längre tidsperspektivet, och framför allt noga undersöka fastigheternas fysiska skick och faktiska underliggande underhållsbehov för att till det koppla intäktsökningspotentialen.

Utrednings- och lagstiftningsarbetet behöver alltid se till det större sammanhanget, för att undvika regeländringar på marginalen som inte genomgått en tillräckligt djupgående konsekvensanalys.

Sist, men inte minst, bör de konceptrenoverande bolagen säkerställa att de i alla åtgärder får med de underhållsåtgärder som behövs för fastighetens hållbarhet och bestånd över hela dess återstående livslängd.

