



Byggherrar i samverkan

– Resultatredovisning

– Information

– Kommunikation

En slutrapport från en seminarierserie kring
Byggekostnadsforums pilotprojekt, metoder och resultat

Byggherrar i samverkan

- **R**esultatredovisning
- **I**nformation
- **K**ommunikation

En slutrapport från en seminarierie kring
Byggekostnadsforums pilotprojekt, metoder
och resultat

Titel: Byggherrar i samverkan. – Resultatredovisning, – Information, – Kommunikation.
En slutrapport från en seminariereserie kring Byggekostnadsforums pilotprojekt, metoder
och resultat.

Utgivare: Boverket augusti 2006

Upplaga: 1:1

Antal: 50

Tryck: Boverket internt

ISBN: 91-7147-964-3

Sökord: RIK-projektet, byggherrar, bostadsbyggande, kunskapsspridning, redovisning,
erfarenheter, seminarier, pilotprojekt.

Diarienummer: 504-801/2004

Publikationen kan beställas från:

Boverket, Publikationsservice, Box 534, 371 23 Karlskrona

Telefon: 0455-35 30 50

Fax: 0455-819 27

E-post: publikationsservice@boverket.se

Webbplats: www.boverket.se

Rapporten kan också tas fram i alternativt format på begäran.

© Boverket 2006

Förord

För att öka konkurrensen och bryta de etablerade försörjningskedjorna för byggmaterial i Sverige måste beställarna, främst byggherrarna, dels få större kunskap om hur byggprocessen fungerar dels en ökad insikt om att det finns alternativa inköpsvägar och upphandlingsmetoder. Beställaren måste lära sig att utnyttja alla konkurrensmedel och inköpskanaler för att sänka sina kostnader.

Det finns dock många frågor utöver priset som bör beaktas vid handel med byggmaterial, kvalitetsfrågor, garantier och leveranstrygghet är bara några av dessa. Det är därför angeläget att på olika sätt även öka kunskapen om vilka villkor som gäller för import av byggmaterial, hur man går tillväga och vad man får för pengarna. En ökad sidoimport av bygg- och installationsvaror tvingar fram en prisanpassning hos aktörerna på den svenska marknaden och stimulerar till en sund konkurrens, i syfte att åstadkomma sänkta bygg- och boendekostnader. Projektet ”Ny prisstruktur för Byggmaterial i Sverige, BYMAS” syftade till att driva på en sådan utveckling. BYMAS-projektet omfattade tre utvecklingsprojekt med olika inriktning, men med det gemensamma syftet att visa på nya inköpsvägar och inköpsrutiner för byggmaterial i Sverige.

Goda exempel från hela landet visar även att det är fullt möjligt att bygga väl utformade och långsiktigt hållbara bostäder till entreprenadpriser som är väsentligt lägre än som anses möjligt i de delar av landet där efterfrågan är störst. Genom att bl.a. välja kraftigt delad entreprenad, där varje entreprenör svarar för sin del av entreprenaden direkt gentemot beställaren, har kraftigt sänkta byggkostnader uppnåtts i projekt i bl.a. Karlskrona, Linköping och Gårdsten norr om Göteborg. I flera projekt, bl.a. i Ängelholm, Malmö och Karlshamn, har det å andra sidan visat sig möjligt att bygga nya, väl utformade och långsiktigt hållbara bostäder med hyresnivåer mellan 915 och 940 kr/m² BOA per år, även med traditionell totalentreprenad. Det finns således inget som styrker att den ena entreprenadformen generellt sett är att föredra före den andra. I det enskilda projektet är val av rätt entreprenadform snarare ett av flera medel för sänkta entreprenadkostnader. Gemensamt för de olika projekten är istället en kunnig och stark beställarorganisation som ställt upp tidiga och tydliga krav för projektens genomförande.

I denna rapport redovisas resultaten från informationsprojektet Byggherrar i Samverkan – Resultatredovisning – Information – Kommunikation, RIK, vars syfte har varit att sprida kunskap lokalt och regionalt om resultaten från de ovan nämnda pilotprojekten, som samtliga genomförts med utvecklingsstöd från Boverkets Byggekostnadsforum. Målsättningen för RIK-projektet har varit att få fler att använda befintlig kunskap och att skapa insikt om att det går att bygga väl utformade och långsiktigt hållbara hyresbostäder även för hushåll med vanliga inkomster... om man vill det. RIK-projektet har riktat sig till byggherrar i privata och offentliga bostadsbolag, som varit verksamma inom en geografiskt avgränsad region.

För uppgifterna i rapporten svarar Juri Lutz och Eva Gabrielsson, som också svarat för genomförandet av projektet och sammanställningen av resultaten.

Karlskrona i augusti 2006



Sonny Modig
projektledare
Boverkets Byggekostnadsforum

Innehåll

Bakgrund och läsanvisning	9
Sammanfattning och slutsatser	11
Kortfattad projektbeskrivning	13
Metod och syfte i RIK:s byggherreseminarier	13
Regioner och projekt som valdes	14
Seminarier i samverkan med andra aktörer	15
Samlade erfarenheter	17
Vilka resultat har uppnåtts genom RIK-seminarierna?	17
Enkät svar om mötesformen	17
Enkät svaren visar var störst intresse väckts	18
Gemensamma problem som kom upp i diskussionerna	18
Enkät svaren visar viljan att få en stärkt byggherreroll	19
Byggherrerollen är mer offensiv i småföretag	19
Aktiva ägare i bostadsföretag gör stor skillnad	19
Har deltagarna använt kunskaperna sedan?	20
Bilaga 1 Pilotprojekten i korthet	21
Delad totalentreprenad och förupphandling av byggmaterial	21
Helhetsprojektet	23
Import av byggmaterial	24
Från två till 120 anbud	26
God standard, hög kvalitet och låg hyra	27
Är svenska byggmaterialpriser konkurrenskraftiga?	29
Bilaga 2 Byggherreseminarierna	31
Byggherreseminarium i Ängelholm	31
Byggherreseminarium Stockholm I	32
Byggherreseminarium Stockholm II	33
Information om SABO:s tävling för billiga flerbostadshus	33
Byggherreseminarium Örebro	34
Kort information från Stångåsstaden	35
Information från Örebrobostäder	35
Kort information från Byggnads AB Mimer och Örebrobostäder AB	35

Byggherreseminarium i Halmstad	37
Byggherreseminarium Malmö	38
Seminarier med andra aktörer	39
Byggmaterialdagen i på Nordbygg 2004 Stockholm	39
Fastighetsdagen i Umeå	42
Byggherrens ansvar för att forma "rätt" framtid, Göteborg	44

Bilaga 3 Ett urval frågor och diskussioner i seminarierna	47
Frågor till Björn Rosengren, projektledare Karlskronahem	47
Frågor till Rune Lindh, projektledare Gårdstensbostäder, Göteborg	51
Frågor till Richard Pettersson vd Melin Förvaltning AB	53
Kommentarer av Byggnads AB Mimer Västerås	53
Frågor till Jan Jonsson, projektledare Botrygg Bygg AB	54
Frågor till Magnus Östryd; inköpare Botrygg Bygg AB	55
Kompletterande frågor till Jan Jonsson	55
Kommentar Jan Jonsson	55
Kommentar i salen	55
Uppföljningsintervju med fastighetschef Sven Burgren, AB Alebyggen	56
Bilaga 4 Enkäter	59

Bakgrund och läsanvisning

Rapporten redovisar ett antal seminarier för kunskapsspridning av bostadsprojekt som ingår i Byggekostnadsforums serie av goda förebilder eller pilotprojekt. Byggekostnadsforum har bekostat utvärderingen av dessa och därmed bidragit till att det finns offentligt tillgänglig dokumentation som kan spridas.

Denna rapport är disponerad på detta sätt:

- en sammanfattning
- bakgrunden till RIK-projektet för kunskapsspridning
- kort beskrivning av de olika pilotprojekten och de erfarenheter de velat förmedla, samt vilka frågor som väckt mest intresse hos deltagarna
- erfarenheter av RIK-projektet, dels av metoden och dels av effekter hos de deltagande byggherrarna.

Fullständig dokumentation av respektive pilotprojekt kan fås från Boverkets Byggekostnadsforums hemsida www.byggekostnadsforum.se

Sammanfattning och slutsatser

RIK-projektet är ett antal seminarier för spridning av kunskap mellan byggherrar om bra och billiga bostadsprojekt där Boverkets Byggnadsforum bekostat utvärdering och tryckt dokumentation av. Avsikten var att sprida ny kunskap på effektivare sätt till privata och offentliga bostadsföretag men även till andra aktörer på byggherresidan som exempelvis projekt- och byggleddare

Seminarierna är av två slag. Det första omfattar sex seminarier och kallas RIK-seminarier. *RIK står för Byggherrar i samverkan: Resultatredovisning – Information – Kommunikation*. RIK-seminarierna har enbart riktats till byggherrar i samma region. Antalet deltagare har hållits nere för att främja kollegiala diskussioner och utbyte av erfarenheter.

Det andra seminarieslaget omfattar ett större antal deltagare av olika kategorier inom byggsektorn och har arrangerats regionalt i samverkan med andra aktörer. Målet har dock i båda fallen varit kunskapsspridning av pilotprojekten.

Seminarierna har hållits i tillväxtregioner, vilka varit i Stockholm-Mälardalen, Göteborg-Halland, Skåne och Umeå, där det byggs mest och behovet av nya metoder för att hålla kostnaderna nere och kvaliteten uppe är som störst.

RIK-seminarierna har bidragit till en förstärkt byggherreroll

Genom enkäter i samband med de flesta av seminarierna märks att intresset för förändringar av byggandet är stort. De förändringsområden som väckt mest intresse är i korthet:

- Upphandlingsfrågor och särskilt processen kring kv. Adlersten i Karlskrona och Gårdstensbostädernas ombyggnadsprojekt Solhus 2.
- Olika entreprenadformer som t.ex. delad totalentreprenad, men även sättet att organisera ett projekt genom s.k. partneringsförfarande som i kv. Saftstationen i Ängelholm.
- Byggherreupphandling av material för det egna projektet som Botrygg Bygg AB och kv. Adlersten tillämpat.

RIK-seminarierna visar behovet av en stärkt byggherreroll

De allra flesta byggherrar har i enkätsvaren och i diskussionerna angett att det finns stort behov av att stärka byggherrerollen för att få balans i arbetet med entreprenören. De olika byggherrarna väljer dock skilda vägar för att uppnå detta mål. I detta vägval tycks det vara en stor skillnad mellan hur stora företag och hur små agerar. De små är mer offensiva än de stora. De privata är mer offensiva än de offentliga även om tecken på positiva förändringar kan skönjas.

Kortfattad projektbeskrivning

Boverkets Byggekostnadsforum har som ett av sina programområden till uppgift att lämna ekonomiskt stöd för uppföljning och dokumentation av intressanta projekt med målen att producera hyresbostäder till låga kostnader och till en långsiktigt hållbar kvalitet.

Särskilt viktigt har varit att tydliggöra nyttan med förändringar av olika slag i processen vid i huvudsak nyproduktion av hyresbostäder. Flertalet av dessa projekt har lyckats väl.

Det var därför även viktigt att sprida resultaten från dessa projekt och främst rikta sig till byggherrar, då byggherrar som grupp har en svagare kompetens än många andra aktörer, samtidigt som byggherrens roll är den viktigaste. Gapet måste minska. Det var upphovet till det så kallade *RIK-projektet, Byggherrar i samverkan: Resultatredovisning – Information – Kommunikation*.

Metod och syfte i RIK:s byggherreseminarier

RIK-projektets metod var att ordna byggherreseminarier för en begränsad krets av bostadsföretag. Följande seminarieform valdes:

- en regionalt inriktad serie om 6–8 seminarier
- smärre grupper om <25 deltagare
- riktad till speciellt inbjudna vd:ar och chefer med teknisk och ekonomisk kompetens, både i privata och offentliga bostadsföretag

Deltagarna skulle genom kunskapsöverföring kunna lära sig nya metoder av hur goda byggnadsprojekt kan bli till genom en direkt dialog med de byggherrar som lyckats väl och vars projekt dokumenterats av Byggekostnadsforum. Föreläsarna valdes noga efter visad kompetens att lägga upp en väl fungerande byggprocess. Deras projekt skulle konkret visa nyttan med vad aktivt och nytänkande byggherreagerande kan uppnå i dagens svenska bostadsbyggande.

Genom att begränsa antalet inbjudna öppnades också möjligheten till diskussioner i den inbjudna byggherregruppen kring gemensamma problem. Det långsiktiga syftet med detta var att skapa förutsättningar för

aktivt regionala byggherrenätverk. Nätverken skulle kunna fungera som spjutspets i det fortsatta förbättringsarbetet av byggsektorn. I förlängningen kan det leda till en ökad produktion av bra bostäder för hushåll med vanliga inkomster. Därför underströks även den regionala förankringen genom att lokala byggherrar erbjöds berätta om sina mer lyckade projekt.

De byggherrar som föreläst på RIK-seminarierna har presenterat sina projekt för att ge svar på i huvudsak tre frågor:

- ”Hur har vi drivit processen?”
- ”Varför har vi valt denna metod?”
- ”Vilka resultat har vi uppnått – i kvalitet och ekonomi?”

Föredragshållarna besvarade frågorna utifrån det egna projektets förutsättningar och mål. Avsikten har inte varit att värdera om den ena metoden mot den andra. Detta val skall varje byggherre själv göra.

Regioner och projekt som valdes

RIK-seminarierna arrangerades sex gånger i tillväxtområden, på orterna:

Ängelholm	2004-01-22	Sydsverigeregionen
Stockholm	2004-03-04	Stockholm-Mälardalenregionen
Stockholm	2004-06-16	Stockholm-Mälardalenregionen
Örebro	2004-10-05	Mälardalenreg.-mellansverige
Halmstad	2004-10-14	Syd- och Västsverigeregionen
Malmö	2005-04-21	Sydsverigeregionen

Seminarieprogram framgår av Bilaga 2. Till seminarierna i Stockholm-Mälardalen bjöds speciellt in bolag som verkade i de kommuner som fått nya investeringsbidrag. De var Knivsta, Håbo, Tierp, Östhammar, Enköping, Heby, Strängnäs, Gnesta och Trosa.

De pilotprojekt (se beskrivning i bilaga 1) som presenterats är:

Saftstationen 3A, Ängelholm – Richard Petersson, Vd Melin Förvaltnings AB

Kv. Adlersten, Karlskrona – Björn Rosengren, projektledare Karlskronahem

Solhus 2, Gårdsten – Rune Lindh, projektledare Gårdstensbostäder

Byggmaterialimport, Botrygg Bygg AB – Michael Coccozza, Vd, Magnus Östryd, inköpare och Jan Jonsson, projektledare

Helhetsprojektet, Malmö med HSB, MKB m.fl. – Fredrik Friblick, Olle Ingman m.fl.

Byggmaterialimport, Svensk Handel – Martin Weiderstrand

Seminarier i samverkan med andra aktörer

RIK-seminarierna för byggherrar var tänkta att arrangeras över hela landet. I regionerna Norra Sverige och Västsverige fanns dock redan planerade konferenser med liknande inriktning. RIK-projektet bestämde därför att samarrangera sitt program med deras. RIK-seminarierna för Norra Sverige blev därför ett samarrangemang i Umeå och för Västsverige ett samarrangemang i Göteborg.

Dessutom valde RIK-projektet att särskilt lyfta fram sina projekt med byggmaterialupphandling och ordnade därför tillsammans med andra aktörer ett seminarium på byggmässan i Stockholm.

RIK kom därför även att medverka i större offentliga seminarier. Nackdelen var att inbjudningarna inte kunde riktas primärt till byggherrar. Aktörer från andra delar av byggsektorn har även deltagit. Diskussionerna på dessa seminarier fick delvis en annan karaktär då mängden deltagare med olika särintressen ökade. RIK-projektets programpunkter har dock varit desamma, om än färre och mindre detaljerade.

Samarrangerade seminarier har varit:

- *Byggmaterialdagen på Nordbygg* på Stockholmsmässan i Älvsjö i mars 2004. Ett samarrangemang med Svensk Handel och Byggmaterialindustrierna under rubriken ”Om byggkostnader, inköpsvägar och aktörernas olika roller”.
- *Fastighetsdagen i Umeå*, oktober 2004, i samverkan med Fastighetsägarna, Umeå kommun, Tillväxtalliansen och Cerum. Seminariets syfte var att diskutera vilka förutsättningar som krävs för ökat bostadsbyggande.
- *Göteborg*, oktober 2004, i samverkan med Göteborgsregionens kommunalförbund, Göteborgs Stad, Lokalförvaltningsförvaltningen, Centrum för Management i Byggsektorn – CMB, Chalmers. Seminariet ingick i serien *Byggherrens betydelse* och temat för det aktuella seminariet var *Byggherrens ansvar att forma rätt framtid*. I ett särskilt block redovisades några av Byggkostnadsforums pilotprojekt.

Samlade erfarenheter

Den samlade slutsatsen av RIK-projektet är positivt. RIK-seminarierna har genom både form och innehåll stärkt vissa byggherrar i deras arbete. Inte minst har RIK-projektet spelat en viktig roll för att visa på vikten av regionala byggherremöten för samverkan och kunskapsutbyte. De kan leda till en generellt starkare byggherreroll.

Slutsatsen kan dras av diskussionerna under seminarierna och av enkäter som gjorts i anslutning till de flesta seminarierna.

Vilka resultat har uppnåtts genom RIK-seminarierna?

RIK-seminarierna har nått tre resultat:

- 1) Ny kunskap har nått ut direkt till berörda aktörer
- 2) Ny praktik har uppstått efter seminarierna
- 3) RIK-projektets valda metod att låta byggherrar lära direkt av mer offensiva byggherrekollegor och seminarieformen att föra ut kunskaper genom att välja en begränsad grupp av deltagare och genom en personligt, riktad inbjudan har visat sig fungera.

Enkät svar om mötesformen (se bilaga 4)

Deltagarnas enkät svar visar att:

- Mindre s.k. ”miniseminarium” är att föredra framför större konferenser om syftet är att förmedla djupare och mer detaljerad information och få livligare diskussioner.
- Inbjudna företag från regionen föredras framför att bjuda in bostadsföretag från grannlän. Det indikerar att problemen och byggkulturen oftast är regionala och igenkännbara på lokalplanet.
- Antalet inbjudna har legat kring cirka tio företag med totalt < 25 personer och det ansågs vara en lagom stor grupp.
- Tiden har varit en heldag med tre till fyra föredrag och möjlighet till diskussion mellan föredragen. En heldag ansågs vara lagom.

Enkätsvaren visar var störst intresse väckts

Enlig enkätsvaren väcktes störst intresse kring följande delar av de redovisade projekten. Engagemanget att diskutera och veta mer om just dessa frågor var detsamma i alla seminarier och i ungefär i denna prioritetsordning:

1. *Inköp* av bygg-och installationsmaterial genom import eller direktköp hos tillverkare och/eller genom alternativa inköpsvägar (visades i projekten av Botrygg Bygg AB, Svensk Handels importprojekt och kv. Adlersten).
2. *Delad entreprenad* där byggherren samordnar och leder processen själv (visades i projekten kv. Adlersten och i Gårdstensbostäders ombyggnadsprojekt Solhus 2).
3. *Partnering* som samarbetsform vilket presenterades av Melin Förvaltnings AB, Ängelholm, där byggherren står i centrum och ställer tydliga krav som sedan löses i samverkan med entreprenör, i Melins fall var det en totalentreprenad.

Gemensamma problem som kom upp i diskussionerna

- *Planprocessen* anses allmänt vara hindrande och då särskilt överklagandeprocessen. Men även kommunernas arbete vid framtagning av detaljplaner tycker många är alltför detaljerat och styrande. Här borde en kompetent byggherre genom samverkan med planmyndighet ta större del av själva planarbetet och lättare kunna styra sitt projekt till bra slutresultat med sin erfarenhet av byggande.
- *LOU* anses allmänt hindra effektivare upphandling. Bland annat tror de flesta allmännyttiga byggherrar att LOU inte tillåter ett partneringsförfarande som Melins tillämpat i Ängelholm. Det saknas informativa exempel på genomförda projekt inom allmännyttan genom strikt tillämpning av LOU.
- *Livscykelfrågorna* anses vara komplicerade att hantera i tidiga skeden. Det är svårt att arbeta konkret med frågorna och särskilt i anbuds-skedet. Tydliga exempel på tillämpning vid upphandling av entreprenader efterlyses.
- *Energifrågorna* – energisnåla huskoncept efterlyses
- *Partnering* har flertalet byggherrar ännu inte praktiserat men anser att denna form hör framtiden till. Byggherrarna tycks dock sakna tilltro till att få begärd ekonomisk insyn i ”böckerna”. Detta kan ha sin grund i historisk misstro och avsaknad av förtroende för varandra som affärspartner. Här finns mycket att förändra innan erforderlig tillit återskapats.

Enkätsvaren visar viljan att få en stärkt byggherreroll

Enkätsvaren visade att seminariet lyckats förmedla nytänkande.

- Seminarierna har *påverkat det fortsatta arbetet positivt både vad gäller information kring pilotprojekten men minst lika mycket att få träffa andra byggherrar inom regionen.*
- Svaret på frågan *Kan du tänka dig att öka egen byggherresamordning?* blev ett tveklöst ja.
- Seminarierna har enligt byggherrarna själva inspirerat dem till förändring i sina rutiner.

Byggherrerollen är mer offensiv i småföretag

De allra flesta byggherrar har i enkätsvaren och i diskussionerna angett att det finns stort behov av att stärka byggherrerollen för att få balans i sin samverkan med entreprenören. De olika byggherrarna väljer dock skilda vägar för att uppnå detta mål. I detta vägval tycks det vara en stor skillnad mellan hur stora och små företag agerar.

De stora organisationerna tycks föredra mindre steg i förändring av det egna sättet att arbeta än de mindre. En viss tröghet i de stora organisationerna kan spåras, liksom att olika särintressen effektivt bromsar en snabbare anpassning till kunderna på marknaden.

Aktiva ägare i bostadsföretag gör stor skillnad

Mindre organisationer och särskilt privata företag har snabbt anpassat sig till den nya situationen av mer marknadsmässigt, icke-subventionerat byggande och lärt sig att effektivt utnyttja sin ställning som köpare för att få maximal kvalitet för pengarna.

På senare tid har mindre privata företag hittat en ny affärsidé på hyresmarknaden. Genom ökad fokusering på kostnader skapas lönsamma hyresprojekt på orter där detta tidigare ansetts omöjligt. Det kan tydligt avläsas i kommuner med höga hyror och i områden med hög status. I tillväxtorter har allmännyttan inte lyckats dämpa hyrorna trots sin dominerande ställning. Hyrorna har sprungit iväg vilket gynnat de privata fastighetsbolagen som oftast genom effektivare upphandling lyckats pressa sina kostnader vid nyproduktion. Som exempel kan nämnas hyreshusprojekt i Hammarby Sjöstad i Stockholm där byggkostnaderna är väsentligt lägre i privatbyggena än i allmännyttan, medan hyresnivån sätts efter allmännyttan enligt bruksvärdes principen. En av orsakerna till den stora skillnaden som oftast anges är LOU. Men även ägarnas roll synes vara viktig.

Har deltagarna använt kunskaperna sedan?

En rundringning till deltagarna 6–12 månader efter seminarierna visar att många byggherrar använder de nya kunskaperna i sina projekt. (Exempel på detta kan ses i uppföljningsintervjun med Alebyggens fastighetschef i bilaga 3).

Även byggföretagen har ökat sina ansträngningar att minska sina kostnader. Man tycks ha övergivit möjligheten att öka sin lönsamhet genom ökade priser och i stället satsat på minska sina kostnader. Till exempel har NCC vid åtskilliga tillfällen sagt att det idag finns möjligheter att sänka kostnaderna med upp till 30 procent. Detta kan ske bland annat genom effektivisering av inköpsledet, import etc.

En stärkt byggherreroll torde öka möjligheter att även pris mot slutkund kan sänkas.

Bilaga 1 Pilotprojekten i korthet

Delad totalentreprenad och förupphandling av byggmaterial

Projekt: ”Delad totalentreprenad och förupphandling av byggmaterial” – kring upphandling av kv. Adlersten i Karlskrona.

Byggherre: AB Karlskronahem.

Kontaktperson: Björn Rosengren, Björnab, konsult Karlskronahem.

Slutrapport: Kv. Adlersten, Karlskrona. En rapport från AB Karlskronahem om delad totalentreprenad och förupphandling av byggmaterial.

Utgivningsår: 2005

Antal sidor: 35

ISBN-nummer: 91-7147-921-X

Projektet Kv. Adlersten är ett nybyggnadsprojekt i centralt läge i Karlskrona. Projektet innehåller ordinära bostäder, äldre bostäder och kontor i bottenvåningen för Karlskronahem. Under huset finns ett garage nedsprängt i berg.

Projektets målsättning och strategi är: AB Karlskronahem skall genom att sätta sig själv i centrum av byggprocessen, använda sig av delade entreprenader samt själv upphandla utvalda produkter med högt förädlingsvärde uppföra attraktiva centralt belägna hyresbostäder som vanliga människor kan bo i.

Hyresnivån ”som hushåll med vanliga inkomster har råd att bo i” bedömdes till 1 100 kr BOA per kvadratmeter och år.

Nyckelfaktorer för att uppnå målsättningen:

- Effektiva ytor och med detta menas att ytor och utrymmen som inte ger intäkter minimeras.
- Genomarbetade planlösningar
- Planering av bärande system där bl.a. konkurrens skapades genom att olika system kunde användas.

- Enkla och beprövade tekniska lösningar valdes framför allt vad gäller installationer som skulle ge driftsäker funktion och praktisk hantering i förvaltningsskedet.
- Genomtänkta materialval genom att utnyttja Karlskronahems styrande dokument AB Karlskronahems Kvalitet- och miljökrav baserat på erfarenheter från andra bostadsbolag och den egna organisationen.
- Delade totalentreprenader. Med externa erfarenheter som underlag beslutade Karlskronahem att prova delade entreprenader. Huvudskälet var att sänka produktionskostnaderna genom att skapa förutsättningar för en god konkurrenssituation.
- Egna inköp av material. Genom att välja ut ett antal produkter med högt förädlingsvärde dvs. sammansatta produkter, försvinner onödiga mellanhänder och därmed kostnader. Karlskronahem ville komma så nära tillverkaren som möjligt och få en bättre insyn i de produkter som kommer att sättas in i projektet och som skall förvaltas i många år framöver. Vid val av produkter var det viktigt att enbart välja varor som i princip tas ur sin förpackning och ”ställs på plats”. Varan får inte ha några viktiga funktionssamband med andra delar i projektet.

Beställarleveranser (B-Lev) 1–11 av köpt material

Vid val av material diskuterades inledningsvis ett stort antal materialslag såsom fast inredning, vitvaror, fönster, dörrar, tvättstugsutrustning, takpannor, isolering, klinker, sanitetsporslin, blandare, belysningsarmaturer m.m.

Följande material beslöts bli utbrutna ur entreprenaderna:

- B-lev 1: Fast inredning
- B-lev 2: Vitvaror
- B-lev 3: Fönster/Fönsterdörrar/Glaspartier
- B-lev 4: Inner- och ytterdörrar av trä
- B-lev 5: Dörrar av stål
- B-lev 6: Tvättstugsutrustning
- B-lev 7: Kapphyllor
- B-lev 8: Badrumsskåp
- B-lev 9: Blandare
- B-lev 10: Sanitetsporslin
- B-lev 11: Belysningsarmaturer

Det stora intresset medförde att 56 anbud inkom.

Byggherrens materialupphandling i Kv. Adlersten, Karlskrona

Tabell 1: Materialleverantörer som antagits efter upphandling

B-lev	Material	Företag	Kategori
1	Fast inredning	Beijer Byggmat. AB	Grossist
2	Vitvaror	HBV	Grossist
3	Fönster/FD/Glaspart.	SSC Skellefteå AB	Tillverkare
4	Inner/ytterdörrar trä	Moddör AB	Tillverkare
5	Dörrar av stål	Beijer Byggmat. AB	Grossist
6	Tvättstugsutrustning	Miele AB	Tillverkare
7	Kapphyllor	HBV	Grossist
8	Badrumsskåp	Beijer Byggmat. AB	Grossist
9	Blandare	NVS Installation AB	Entreprenör
10	Sanitetsporlin	NVS Installation AB	Entreprenör
11	Belysningsarmaturer	Bravida Mellersta AB	Entreprenör

Helhetsprojektet

Projekt: ”Helhetssyn förändrar bostadsbyggandet”.

Byggherre: MKB och HSB.

Kontaktperson: Fredrik Friblick, Prolog Bygglogistik AB, Malmö.

Slutrapport: Helhetssyn förändrar bostadsbyggandet. En rapport från MKB, HSB och NCC om helhetsprojektet i Malmö.

Utgivningsår: 2004

Antal sidor: 59

ISBN-nummer: 91-7147-842-6

Inom HELHETS-projektet finns det sex fokuseringsområden. Det första är kundfokusering där det tagits fram en intressemodell för att underlätta kartläggning av kundens verkliga behov. För att kunna styrka det andra fokusområdet, byggherrekompetensen har det arbetats fram riktlinjer och checklistor för att tydliggöra kundbehovet, kundkrav och för att minska risken för missförstånd och osäkerhet. Inom fokusområdet industrialisering har det arbetats med ett antal lösningar för stomme, installationer osv. För att underlätta för främst byggherrarna.

För ökad samverkan mellan aktörerna har det främst anordnats studiebesök, workshops och presentationer. En modell har skapats för att kunna hantera kunskapsåterföringen systematiskt, och för att fånga upp erfarenheter och omvandla dessa till bestående kunskap. Förändringsarbete har utgått från en etablerad modell för förändringsarbete. Dessutom har stor vikt lagts vid informationsspridning med hjälp av en kommunikationsplattform med nyhetsbrev, hemsida och s.k. HELHETS-träffar.

Tre projekt är färdigställda (okt. 2004) och resultatet från dem är:

- HSB Kapellmästaren 4, med totalentreprenad som entreprenadform. Projektet består av 52 lägenheter med en slutlig produktionskostnad på 16 627 kr/kvm BOA.

- HSB Kapellmästaren 7, med totalentreprenad som entreprenadform. Projektet består precis som föregående av två punkthus med 52 lägenheter och en produktionskostnad på 17 037 kr/kvm BOA. Ökningen av produktionskostnaden hänger samman med ökade markpris, mer markarbeten och ökad standard.
- MKB Rönnen består av 87 lägenheter och har en produktionskostnad på 14 750 kr/kvm BOA. Som tidigare projekt har även detta byggt som en totalentreprenad.

Vissa skillnader mellan de tre projekten som bör nämnas är att MKB:s organisation tvingade fram ett mer aktivt byggherreagerande. Vidare saknar Rönnen källare vilket förklarar en del av skillnaden i produktionskostnad.

Vad ville HELHETS-projektet uppnå?

Vision

En vision för arbetet sattes upp i ett tidigt skede som ledstjärna för alla involverade i förändringsarbetet:

”Vi skall lära oss att bygga kostnadseffektivt, och därigenom prisvärt boende för alla människor.”

”Vi skall skapa vårt nya sätt att arbeta.”

Projektmål

- Producera 500 lägenheter i Malmöregionen för människor med normala inkomster.
- Ta fram nya modeller för kostnadseffektivt bostadsbyggande.
- Ekologiskt hållbart byggande.
- Ökad kompetens hos aktörerna.

Import av byggmaterial

Projekt: ”Import av byggmaterial”.

Ett projekt kring byggmaterialimport, kompetens och kontakter

Projektledare: Svensk Handels internationella enhet.

Kontaktperson: Martin Weiderstrand.

Slutrapport: Nya inköpsvägar för byggmaterial. En rapport från Svensk Handel om en inköpsresa i Europa och Asien.

Utgivningsår: 2004

Antal sidor: 75

ISBN-nummer: 91-7147-808-6

Boverkets satsning att skapa bostäder för normalinkomsttagare har bl.a. visat på behov av att förbättra kunskapen hos byggsektorns aktörer om möjligheterna att importera byggmaterial. Svensk Handel deltog med sin importkompetens i samverkan med de företag som ingår i BYMAS-projektet.

Svensk Handels del omfattade två delprojekt:

1. Kompetenshöjning i form av en speciellt framtagen importhandbok och utbildningstillfällen för presumtiva importörer.
2. Importfrämjande och kontaktskapande verksamhet, dvs. att hitta nya inköpsmarknader och hjälpa de svenska företagen att skapa varaktiga kontakter med utländska leverantörer.

Parter i projektet

Parter i projektet är Svensk Handels internationella enhet nedan kallat Svensk Handel och BYMAS som är ett projekt initierat av Boverkets Byggekostnadsforum.

Kompetensutveckling

För att nå målet att informera svenska företag om import som en bra och kostnadseffektiv möjlighet för materialanskaffning har Svensk Handel utvecklat en speciell importhandbok för byggsektorn. Importhandboken är i första hand avsedd för dem som arbetar med byggmaterialinköp och har svårigheter att söka prisvärda produkter på den svenska marknaden.

Importhandboken går igenom de generella och specifika krav som ställs på den som importerar byggmaterial. En detaljerad beskrivning av handboken finns i slutrapporten för detta projekt och kan rekvireras från Svensk Handel.

Svensk Handel ordnade kurs i ”Import av byggmaterial” i några städer i Sverige: Malmö, Växjö, Göteborg, Linköping, Stockholm. Kursen riktade sig till projektets målgrupp och till medlemmar i Svensk Handel som verkar inom byggsektorn. Kursen följde i stort Importhandboken. Svensk Handel höll också seminarium och genomförde kontaktskapande verksamhet mellan utländska tillverkare och svenska blivande importörer på Nordbygg 2004 på Stockholmsmässan i Älvsjö.

Svensk Handel höll även seminarium och workshops för de utländska företagen i samband med Nordbygg 2004. Kursen följde i stort ovan nämnda exporthandbok för utländska leverantörer.

Kontaktskapande aktiviteter – marknadsundersökning

Svensk Handel genomförde under november och december 2003 en marknadsundersökning i Östeuropa och Asien. Länder som Polen, Tjeckien, Thailand och Kina undersöktes. Avsikten var att kartlägga förutsättningarna för import av byggmaterial från dessa länder. Urvalet bestämdes med utgångspunkt från hur utvecklad byggmaterialindustrin var i dessa länder samt pris och kvalitetsnivå passande den svenska marknaden. Resultatet var gott och ett 25-tal företag besöktes och utvärderades. Undersökningsrapporten ger en uppfattning om möjligheterna som finns på den europeiska och asiatiska marknaden.

Undersökningen och den efterföljande rapporten finns att tillgå hos Boverkets Byggekostnadsforum – se www.byggekostnadsforum.se

Mötesplats Nordbygg 2004

För att ge svenska företag en möjlighet att träffa exporterande företag från de länder som undersökts arrangerades en mötesplats för utländska företag på Nordbyggmässan. Samtliga företag som besöktes gavs information

om mötesplatsen och fick möjlighet att delta. Intresset var stort från Asien och då speciellt Thailand vars ambassad och Board of Trade anordnade en resa för sina företag. Det var också företag från Kina.

Tyvärre sammanföll mässan med den största byggmaterialmässan i Kina som har mångdubbel storlek jämfört med Nordbygg. Detta påverkade det kinesiska deltagandet.

Trots att de utländska företagen blivit placerade längst bak i handverktygsavdelningen och inte i VVS-avdelningen hade de bra besökarantal och de flesta företag var nöjda med utställningen.

Inköpsresa till Thailand

Thailand har utvecklats till att bli ett land som producerar varor av hög kvalitet. Många internationella företag har Thailand som bas för sin produktion för Sydostasien. Landet är lättare att arbeta i än t.ex. Kina men också lite dyrare på pappret. Efter de investeringsrabatter som finns blir kostnaderna oftast jämförbara med Kina.

För ett företag som söker producenter fungerar Thailand också bra eftersom det finns stor erfarenhet av export och kvalitet. Ett stort antal företag har ISO-certifiering för standard och miljö.

Från två till 120 anbud

Projekt: ”Från två till 120 anbud”.

Byggherre: Gårdstensbostäder AB.

Kontaktperson: Rune Lindh, konsult Gårdstensbostäder.

Slutrapport: Från två till 120 anbud. En rapport från Gårdstensbostäder om sänkta byggkostnader och lägre hyror vid upphandling av ombyggnad av flerbostadshus i Göteborg.

Utgivningsår: 2004

Antal sidor: 43

ISBN-nummer: 91-7147-814-0

Solhus 1 i Gårdsten är ett mycket lyckat projekt i alla avseenden. Sett ur ekonomisk synvinkel var investeringskostnaderna rimliga för den renovering och upprustning av detta miljonprogramsområde där driftkostnaderna sänktes ordentligt.

Det var därför naturligt att använda projektet som riktmärke inför planeringen av nästa etapp Solhus 2, som i mångt och mycket byggde på samma utförande som Solhus 1. De ekonomiska nyckeltal som fanns, bildade till stor del underlag till den investeringskalkyl som togs fram.

Efter projektering sändes handlingar ut för anbudsräkning på totalentreprenad. Fem byggföretag tog ut handlingar men bara två inkom med anbud. Dessa anbud överskred kalkylen med 50 procent. De valde då att tänka om. Upphandlingen avbröts och en intern utredningsgrupp tillsattes för att utreda förutsättningarna för genomförande av projektet.

Sammanställning entreprenadkostnad

Totalentreprenad (anbud)	61 000 000
Beräknat tillkommande arbeten	2 000 000
Summa	63 000 000

Utredningen visade på att kalkylerna med stor sannolikhet var rätt, och att orsaken till de höga anbudena troligen berodde på den marknadssituation som rådde på byggsidan och att konkurrensen var för svag. Beslut togs då att övergå till delad upphandling. Efter viss justering och anpassning av handlingarna, gick man successivt ut med förfrågan och redan de första anbudena, som lämnats i stark konkurrens, visade klart att de ursprungliga kalkylerna höll.

Delupphandling 31 entreprenader

(slutkostnad)	41 142 000
Ej utförda arbeten	7 185 000
Extra arbeten som ej ingick i totalentreprenaden	-2 148 000
Summa	46 179 000
Minskad entreprenadkostnad (-26,7%) För byggherrekostnader och moms blir effekten en ytterligare besparing med (vilket är moms = 4 005 000 minus byggledning/administration = 800 000)	16 821 000
Minskad produktionskostnad	3 205 000
	20 026 000

Slutresultatet är att projektet har genomförts med 31 entreprenader och att ca 120 anbudsgivare deltagit i konkurrensen om dessa entreprenader, samt att de ursprungliga kalkylerna stämde.

God standard, hög kvalitet och låg hyra

Projekt: ”God standard, hög kvalitet och låg hyra”.

Byggherre: Melin Förvaltnings AB.

Kontaktperson: Richard Petersson.

Slutrapport: God standard, hög kvalitet och låg hyra. Slutrapport från Melin Förvaltnings AB om uppförande av bostäder i kv. Saftstationen 3A i Ängelholm.

Utgivningsår: 2004

Antal sidor: 43

ISBN-nummer: 91-7147-813-2

Samverkan i byggprocessen är nödvändig för att ett projekt skall ge ett bra resultat. Saftstationen 3A är ett bra exempel på detta. Projektet har tydligt visat effekten av en tydlig och kompetent byggherre som kan ställa krav och utifrån sin centrala position styra projektet mot de mål som uppställts. Byggherrens starka ställning och resultatriktat arbete i kombination med respekt för andra aktörers professionalitet har därför

starkt bidragit till resultatet. Den valda entreprenadformen – totalentreprenad – har av många på senare tid ifrågasatts som den mest ekonomiska formen.

Projektet visar emellertid att det går att genomföra hyresrättsprojekt i denna form under vissa förutsättningar. Det krävs en stark och ”synlig” beställare med långsiktiga intressen för att lyckas. Det krävs också att övriga aktörer samverkar mot ett i förväg gemensamt uppställt mål.

Melin Förvaltnings AB har som privat företag möjlighet att använda sig av direktupphandling efter förhandlingsupphandling. Genom successiva kalkylavstämningar har Melins upphandlat entreprenadföretaget PEAB som totalentreprenör på ett för båda parter accepterat pris. Tillsammans med sina låga byggherrekostnader har bruttoproduktionskostnaden stannat vid 14 200 kr per kvadratmeter BOA för lägenheterna exklusive investerings- och ekobidrag. Upphandlingen gjordes redan 2002 och indexet sattes då till 0.

Hyresuttag 925 kr per kvadratmeter och år är lågt med tanke på bostädernas höga kvalitet. Inflyttning startade i oktober 2003 och avslutades vid årsskiftet 2003/2004.

Några styrande faktorer

Vid planering av ett bostadsprojekt är det viktigt att veta vilka faktorer som styr projektets ekonomi. Var kan man skala av utan att det medför ett dåligt resultat? Vilka bitar kan man inte röra? Dessa frågor får olika svar beroende på vilken part som tillfrågas. Det är därför av yttersta vikt att man diskuterar frågorna i ett större forum, och att man är flexibel så man kan hitta bra lösningar. Man måste akta sig för att pruta bort kvalitéer som skapar ett attraktivt boende.

Exempel på viktiga faktorer med hänsyn till ekonomin:

- Minimalt antal trapphus i förhållande till antal lägenheter, utan att tappa kvalitéer i boendet (väderstreck, ljus, avstånd m.m.).
- Undvik källare.
- Utnyttja vindar för lägenhetsförråd.
- Högt utnyttjandegrad. Minimera sekundärytor.
- Markparkering insprängd i miljön.
- Erfarenhetsåterföring, referensprojekt.
- Stor byggnadsvolym.
- Uppföljning på arbetsplatsen. Dialog med de som utför arbetet.
- Respektfullt samarbete mellan olika parter i planeringen.
- Industriellt tänkande. Fasader och tak kan utföras med stor variation bara man har ett effektivt byggsätt
- Ett attraktivt koncept. Vackra hus, ljusa, goda planlösningar och en stark identitet skapar attraktiva områden. Det blir då lätt att hyra ut och man får längre kvarboende vilket ger billigare förvaltning.

Är svenska byggmaterialpriser konkurrenskraftiga?

Projekt: ”Är svenska byggmaterialpriser konkurrenskraftiga?”

Byggherre: Botrygg Bygg AB.

Kontaktperson: inköpare Magnus Östryd.

Slutrapport: Nya inköpsvägar för byggmaterial kan spara miljarder. En rapport från Botrygg Bygg AB om alternativa inköpsvägar för byggprodukter.

Utgivningsår: 2004

Antal sidor: 99

ISBN-nummer: 91-7147-844-2

Projektets mål har varit att hitta alternativa inhemska och utländska inköpsvägar för bygg- och installationsmaterial. Botrygg Bygg AB:s strävan att bygga hyresbostäder för människor med normala inkomster har varit ledande för arbetet.

Botrygg Bygg AB har antagit denna affärsidé för sin del i projektet:

Botrygg skall genom att mer djupgående och på bredden inventera marknaden och söka upp lämpliga leverantörsföretag i Sverige, Norden och delar av Europa, hitta kostnadseffektiva produkter för direktköp, som kan bidra till en produktion av bostäder i Sverige till lägre kostnader men med bibehållen eller höjd kvalitet.

Värdet av tillgången till bostäder med relativt låga priser är betydande för samhället. Detta projekt har sin utgångspunkt i möjligheten att åstadkomma lägre byggkostnader genom att arbeta systematiskt med inköpsprocessen.

Resultatet lämpar sig väl att tillämpa såväl i partneringsförhållanden inom totalentreprenadens form, eller i delad entreprenad där byggherren själv åtar sig en större del av arbetet och ansvaret inom entreprenaden och tillhandahåller material till bygget.

Byggmaterial som sökts

Projektets syfte var att hitta alternativa inköpsvägar för bygg- och installationsmaterial. Projektet redovisar prisjämförelser hämtade från företag i Sverige, Norden och delar av Europa. Företagen har till största delen hittats via olika sökvägar på Internet samt genom de byggmässor som besökts under projektiden. Produkterna är uppdelade i fem produktgrupper om totalt ca 40 olika produkter.

- Bruk, spackel och betong.
- Byggmaterial, sten och isolering.
- Dörrar och fönster.
- Vitvaror och inredning.
- VVS.

I Botryggs rapport visas att det finns kostnadseffektiva alternativ till ett flertal produkter att köpa utanför Sverige till låga eller mycket låga priser. Detta gäller främst produkter som används i våtutrymmen. Exempel på produkter är:

- Blandare till tvättställ, kök, badkar och dusch.
- Toalettstolar och handfat.
- Duschväggar och badkarsskärmar.
- Badrumkommoder.
- Kakel och klinker.
- Kakelfix och fog.

I dessa produktgrupper ligger medelpriserna utomlands mellan 20–50 procent under de svenska medelpriserna. I rapporten finns det även en prisjämförelse mellan VVS-grossister i Sverige, Danmark och norra Tyskland.

Bilaga 2 Byggherreseminarierna

Byggherreseminarium i Ängelholm

Arrangör: Boverkets Byggekostnadsforum

Tid: 2004-01-22. Kl. 09.00–16.00

Plats: Hotell Paletten; Ängelholm

Program

Detaljgenomgång av projekt *Kv. Adlersten* / projektledare Björn Rosengren.

Genomgång av projektet *Kv. Saftstationen* / Gösta Melin styr.ordf. samt Richard Petersson VD Melin Förvaltnings AB, Ängelholm.

Platsbesök *Kv. Saftstationen*.

Byggherreseminarium Stockholm I

Arrangör: Boverkets Byggekostnadsforum

Tid: 2004-03-04. Kl. 09.30–17.00

Plats: Långholmen Hotel

Ett seminarium om byggherrerollen, upphandling av entreprenader och material för bostäder. Seminariet skall visa exempel på projekt där en utökad byggherreroll minskat material – och entreprenadkostnader. De redovisade projekten ingår i Boverkets Byggekostnadsforums serie av pilotprojekt. Den gemensamma nämnaren för projekten är låga entreprenadkostnader och god kvalitet för en hållbar förvaltning.

Projekten detaljredovisas avseende skrivningar i de kostnadsstyrande dokument t.ex. AF – Administrativa Föreskrifter m.m. som påverkar upphandlingsresultatet.

Seminariet skall ge svar på frågorna:

”Varför valde vi dessa upphandlingsformer?”

”Hur gjorde vi?” ”Vilka resultat uppnådde vi – i kvalitet och ekonomi?”

Information

Byggekostnadsforum / Sonny Modig, projektledare Boverkets Byggekostnadsforum.

Kv. Adlersten, Karlskrona – genomgång av upphandling av 11 delade totalentreprenader med separat materialupphandling / Björn Rosengren, projektledare Karlskronahem.

Solhus 2 – genomgång av upphandlingsprocessen för ombyggnadsarbeten 243 lägenheter i stadsdelen Gårdsten, Göteborg / Rune Lindh, projektledare Gårdstensbostäder.

Byggherreupphandling av material till några byggprojekt i Linköping och Hammarby Sjöstad / Michael Coccozza, VD och Magnus Östryd, inköpare på Botrygg Bygg AB (f.d. Duvkullen) Linköping

Inbjudna Projektledare

Johan Wikberg	WSP
Jan Jonsson	Forsenprojekt

Föreläsare

Michael Coccozza	Vd Botrygg AB (f.d. Duvkullen)
Magnus Östryd	Inköpare Botrygg AB (f.d. Duvkullen)
Rune Lindh	Projektledare Gårdstensbostäder
Björn Rosengren	Projektledare för Karlskronahem

Arrangörer

Sonny Modig	Boverkets Byggekostnadsforum
Juri Lutz	Juri Lutz Byggekonsult AB
Eva Gabrielsson	Byggdialog

Byggherreseminarium Stockholm II

Arrangör: Boverkets Byggekostnadsforum

Tid: 2004-06-16. Kl. 09.30–17.00

Plats: Piperska Muren

Program

Kv. Adlersten, Karlskrona – genomgång av upphandlingen av 11 delade totalentreprenader med separat materialupphandling / Björn Rosengren, projektledare Karlskronahem.

Solhus 2 – upphandlingsprocessen av ombyggnadsarbeten för 243 lägenheter i Göteborg, Rune Lindh, projektledare Gårdstensbostäder.

Byggherreupphandling av material till några byggprojekt i Linköping och Hammarby Sjöstad m.fl. projekt / Magnus Östryd, inköpare i Botrygg Bygg AB (f.d. Duvkullen), Linköping och Jan Jonsson, Forsenprojekt tidigare proj.ledare.

Information från Väsbyhem och/eller Upplands Brohus om NCC:s vinnande hyreshusprojekt ”det ljuva livet”.

Information om SABO:s tävling för billiga flerbostadshus

Gösta Gustafsson, SABO

Jag var projektledare för SABO:s tävling för billiga flerbostadshus. Ambitionen var att kunna bygga 500–800 lägenheter. Det tycks bli 300–350 i stället vilket kan bero på planprocessen. Åtta SABO-företag i Stockholms län var med.

Svante Fagerberg, Väsbyhem

I Upplands Väsby har Väsbyhem byggt NCC:s vinnande förslag *Det ljuva livet* på Prästgårdsallén. Vi förhandlar nu med NCC om 2–3 områden till om ca 50 lägenheter. Väsbyhem har höjt kvaliteten på trä, utvändigt målning, ytterdörrar m.m. samt infört bergvärme i det första projektet. Hyran blir 1 127 kr/kvm och år vilket innebär 4 700 kr/mån för en 2 RoK om 48 kvm. Produktionskostnaden är 16 000 kr/kvm BOA varav tomten kostar 500 kr/kvm BOA. Planlösningarna är bra, om än ytsnåla. De som flyttar in tycker ytorna är OK och de som är negativa flyttar förstås inte in.

Frågor till Fagerberg och Gustafsson

Går kostnaderna att få ner? Ja, säkert

Kan delad entreprenad och eget materialinköp vara något? Ja, kanske.

En del tidigare förslagen var mer stadsmässiga med 4–5 våningar till skillnad från ”Ljuva livets” tvåvånings trähus. Vad händer med dem?

En del ska byggas, bland annat i Sundbyberg.

Önskemål från salen

- Att alla produktionskalkyler för pilotprojekten blir offentliga på Byggekostnadsforums hemsida.
- Att en enkel hyreskalkyl läggs ut på Byggekostnadsforums hemsida så att byggherren kan fylla i sin aktuella PK, avkastningskrav, drift- och underhållskostnader, avskrivning m.m.

Byggherreseminarium Örebro

Arrangör: Boverkets Byggekostnadsforum

Tid: 2004-10-05. Kl. 09.00–16.30

Plats: Örebro Slott

Seminariet behandlar byggherrerollen, långsiktigt samarbete, upphandling av entreprenader och byggherrens eget inköp av material för bostäder. Seminariet visar exempel på projekt där en utökad byggherreroll minskat både material- och entreprenadkostnader i några bostadsprojekt. Men i den utökade byggherrerollen kan också ett genomtänkt långsiktigt samarbete med byggare och konsulter ge minskade byggpriser. Projekten ingår i Boverkets Byggekostnadsforums serie av pilotprojekt.

Den gemensamma nämnaren för projekten är låga entreprenadkostnader och god kvalitet för en hållbar förvaltning. Projekten detaljredovisas med hur skrivningarna utformats i de kostnadsstyrande dokumenten t.ex. AF – Administrativa Föreskrifter, allmänna beställarkrav m.m. vilket påverkar upphandlingsresultatet. Byggherrarnas projektledare föreläser om hur de sänkt byggpriserna i sina bostadsprojekt med 20–30 procent.

Seminariet skall ge svar på frågorna:

”Varför valde vi dessa upphandlingsformer?”

”Hur gjorde vi?”

”Vilka resultat uppnåddes – i kvalitet och ekonomi?”

Program

Inledningsanförande, Jonas Karlsson, kom.råd (s) Samhällsbyggnad, Örebro kommun.

Information Byggekostnadsforum / Sonny Modig, projektledare Boverkets Byggekostnadsforum.

Kv. Adlersten, Karlskrona – genomgång av upphandlingen av 11 delade totalentreprenader med separat materialupphandling / Björn Rosengren, projektledare Karlskronahem.

Kv. Saffstationen, Ängelholm – genomgång av modellen för långsiktigt samarbete som växt fram i Ängelholm / Richard Petersson, vd Melin Förvaltnings AB.

Från två till 120 anbud – så kan konkurrens skapas! En jämförelse mellan två upphandlingsformer i ett ”skarpt” läge vid upphandling av ett större ombyggnadsprojekt i Gårdsten i Göteborg / Rune Lindh, projektledare Gårdstensbostäder.

Kort information kring några intressanta projekt i regionen

- AB Stångåsstaden
- ÖrebroBostäder AB
- Bostads AB Mimer

Kort information från Stångåsstaden

Esbjörn Larsson och Per Carlford

Vi ska inte se entreprenörer och leverantörer som motståndare utan som samarbetspartners.

Stångåsstaden har tillsammans med ett privat bolag (Gunnar Sundbaum Fastighetsförvaltning) bildat ett gemensamt bolag: *Byggutveckling Svenska AB (BUSA)* där Stångåsstaden har gått in som 25-procentig delägare. BUSA köper mark och utvecklar projekt samt ett koncept för industriellt byggande. Tanken är att BUSA skall kunna finna partnerskap med nyckelleverantörer inom och likt bilindustrin lägga gemensamma förbättringsmål på kvalitet och kostnader.

Byggutveckling färdigställde sina första lägenheter på entreprenad åt Stångåsstaden med inflyttning maj 2003. Tyvärr har kontinuiteten stoppats av att de tre kommande projekten har kört fast i detaljplaneskedet med överklaganden etc. Att inte kunna ha en kontinuerlig produktion stör naturligtvis möjligheterna att skapa fungerande samarbeten. Vi ser att dessa planer borde ta fart igen under 2005 varefter vi hoppas att kontinuiteten kan bibehållas.

Rollfördelningen är att Stångåsstaden hyr ut och förvaltar medan Byggutveckling projekt- och konceptutvecklar samt äger projekten.

Information från Örebrobostäder

Hans Lander och Björn Lindbom

Dagen visar att man som byggherre kan hitta rätt form för projekt – inte att det finns en rätt form.

Örebrobostäder har 23 000 lägenheter i en kommun med 125 000 invånare och dominerar därmed bostadsmarknaden. Idag finns balans och Örebrobostäder har varken under- eller överskott på lägenheter.

Begreppet den Aktiva byggherren är bra. En aktiv byggherre ska jobba för goda bostäder av hög klass och kompetensen ska ligga hos byggherren – inte hos entreprenörerna. En aktiv byggherre ska inte lämna för mycket åt entreprenören. Byggherren ska också kunna beräkna drifts- och underhållskostnader.

Projekt Ulla är punkthus i park. Det är Örebro konkurrent till bostadsrätterna och ska kosta ca 1 100 kr/kvm och år i hyra. Det innebär stora lägenheter och hög kvalitet till en produktionskostnad av 16 000–17 000 kr/kvm. Kvarteret Måsen är ett annat exempel i samma prisklass, även det ett påkostat boende med stora lägenheter.

Örebrobostäder har dessutom gått samman med Mimer för att utveckla typhus för en kundkrets med mindre pengar att lägga ut på sitt boende.

Kort information från Bostads AB Mimer och Örebrobostäder AB

Per Widerstedt, Mimer och Björn Lindbom, Örebrobostäder

Det finns efterfrågan på bostäder nu. Dessutom vore det roligt att kunna bygga i gamla stadsdelscentra som är inbodda. Vi har därför inlett ett samarbete av ett nytt slag för att utveckla vårt bostadsbyggande.

Vår idé: att bostadsbolagen gemensamt tar fram ett typhus – ett punkthus – som passar på flera platser och som kan förändras något i utseende.

Detta ska göras tillsammans med en entreprenör som får option för de kommande tre åren att bygga även nästa objekt av samma slag. Detta är i linje med LOU.

Vårt mål: en hyra på 900 kr/kvm och år, vilket är ca 14 000 kr/kvm i produktionskostnad. Det innebär rätt små lägenheter;

2 rok på < 60 kvm, 3 rok på ca 70 kvm. Typhusen ska ha god arkitektur, yteffektiva och funktionella lägenheter, smarta installationslösningar som är billiga, produktionsvänliga hus, att fasaden och totalhöjden ska kunna förändras för att anpassas till olika miljöer.

Vi bygger dessa typhus idag och det blir både bra och billigt.

Kv. Lövsångaren / Byggnads AB Mimer, 6-våningshus

Utnyttjandetal: 0.77 BOA / BTA

Entreprenadkostnad: 10 548 kr/kvm,

Produktionskostnad: 15 492 kr/kvm

Slutkostnad: 13 481 kr inklusive investeringsbidrag.

Hyra: 920 kr/kvm och år, varav 250 kr är drift- och underhåll.

Kv. Tegelslageriet / Örebrostäder AB, 8-våningshus

Utnyttjandetal: 0.79 BOA / BTA

Entreprenadkostnad: 10 566 kr/kvm,

Produktionskostnad: 16 023 kr/kvm

Slutkostnad: 14 125 kr inklusive investeringsbidrag.

Hyra : 980 kr/kvm och år, varav 280 kr är drift- och underhåll.

Byggherreseminarium i Halmstad

Arrangör: Boverkets Byggekostnadsforum i samråd med Länsstyrelsen i Hallands Län.

Tid: 2004-10-14. Kl. 13.00–17.00

Plats: Landstatshuset, Halmstad

Målgrupp

VD:ar för kommunala bostadsbolag i Hallands Län och vissa privata fastighetsbolag.

Syftet med seminariet är bl.a. att informera varandra om läget på den lokala och regionala bostadsmarknaden.

Frågor som skall diskuteras var i stort följande:

- *Hur ser efterfrågesituationen ut?*
- *Hur ser planerna ut för det närmaste året?*
- *Vilka är de största hindrena för ökat bostadsbyggande i er kommun?*
- *Vad göra åt de höga produktionskostnaderna?*

Program

- Investeringsbidrag och aktuella förslag i budgetpropositionen. Länsbostadsdirektör Thor Johansson informerar.
- Boverkets Byggekostnadsforum, dess uppdrag och kort om några olika pilotprojekt / Juri Lutz, konsult Byggekostnadsforum.
- Så planerade vi och byggde Kv. Saftstationen i Ängelholm. Projektet ingår i Byggekostnadsforums serie av pilotprojekt / Richard Petersson VD, Melin Förvaltnings AB, Ängelholm.
- Helhetssyn förändrar bostadsbyggandet / Olle Ingman och Linda Ericsson från Prolog Bygglogistik AB i Malmö presenterar HELHETSprojektet i Malmö.

Tankar och reflexioner

Målet att nå effektivitet i bostadsproduktion är starkt beroende av byggherrens vilja, kompetens och mod att bryta nya vägar. Dit hör att ställa sig i centrum av sitt projekt och styra mot i förväg utpekade mål. Entreprenadformen har inte avgörande betydelse om byggherren styr. Detta faktum framkom tydligt under seminariet.

Men det räcker inte enbart med lågt byggpris. Än viktigare är att ett projekt långsiktigt är hållbart i avseende på drift och underhåll eller vad man till vardags benämner som livscykelkostnader. Flera av företagen sade sig sakna information hur man skulle kunna upphandla bostadsprojekt på såväl byggpris som på livscykelkostnader på utvalda delar av projektet.

Byggmaterialanskaffning genom nya inköpsvägar tyckte flertalet var intressant. Några kommer att försöka testa genom egna inköp.

Helhetsprojektets helhetssyn rönt också uppskattning, liksom partneringsförfarande i Kv. Saftstationen 3A i Ängelholm.

Byggherreseminarium Malmö

Arrangör: Boverkets Byggekostnadsforum och Skånehem

Plats: Katrinetorps gård, Malmö

Moderator: Fredrik Friblick

Program

Välkomna! Torsten Carlius, ordförande i Skånehem hälsade välkomna.

Samhällsbyggnadssektorn – en sektor i förändring. Ingvar Andersson huvudsekreterare i den av regeringen tillsatta Byggekommittén (Fi 2004:15) informerar kring uppdraget att bygga upp och samordna ett utvecklingsprogram för samhällsbyggnadssektorn.

Från två till 120 anbud: Om sänkta byggkostnader och lägre hyror vid upphandling av ombyggnadsprojekt av flerbostadshus i Gårdsten, Göteborg / Rune Lindh, projektledare och konsult, Gårdstensbostäder, Göteborg.

Kv. Jöns Ols i Lund – det energisnålaste flerbostadshuset. Redovisning av bygg – och energiförbrukningskostnader / Catarina Warfvinge, Universitetslektor Installationsteknik, LTH.

Hur kan långa garantier påverka byggsektorn? Information kring Rådet för Byggekvalitet – BQRs roll och projektresultat från genomförda projekt / Gun-Britt Solberg, BQR

Vad kostar byggfel egentligen? Redovisning av studier kring byggfel, orsaker samt åtgärder och kostnader / Per-Erik Josephson, bitr. prof. Chalmers tekniska högskola.

Medverkande

Fredrik Friblick	Moderator
Ingvar Andersson	Huvudsekr. Byggekommittén
Juri Lutz	Konsult Byggekostnadsforum
Michael Pirosanto	Förvalt.chef. Gårdstensbostäder
Rune Lindh	Projektled.,konsult Gårdstensbostäder
Catarina Warfvinge	Universitetslektor Installationsteknik, LTH
Gun-Britt Solberg	BQR

Tankar och reflexioner

Skånehem är en förening som inrymmer de flesta byggherrar i region Skåne. Inom föreningen finns det ett visst samarbete mellan de olika byggherrarna. Detta samarbete skulle kunna utvecklas ytterligare och skulle kunna utgöra en förebild för andra att följa efter.

Kanske är det en av förklaringarna till att man i Skåne har lyckats bättre än på andra håll i landet att hålla både byggkostnaderna nere och kvaliteten uppe.

Seminarier med andra aktörer

Byggmaterialdagen på Nordbygg 2004 Stockholm

Om byggkostnader, inköpsvägar och aktörernas olika roller.

Ett samarrangemang mellan Byggmaterialindustrierna, Boverkets Byggnadsforum och Svensk Handel

Plats: Älvsjö

Tid: 2004-03-18. Kl. 9.30–16.30

Seminarieret ingick i Nordbyggmässans program och besöktes av olika mässbesökare. Flertalet besökare var entreprenörer eller verksamma inom materialvärdekedjan. Även byggherresidan var representerad liksom konsulter.

Syftet med seminarieret var att ställa olika system mot varandra och diskutera de pågående trender och förändringar beträffande inköpsvägar och aktörernas olika roller där till exempel byggherren börjar bli en allt tydligare aktör som inköpare.

Program

Moderator: Ulf Wickbom

- 09.30 Inledning. Hans Ewander, VD Byggmaterialindustrierna, Sonny Modig, projektledare Boverkets Byggekostnadsforum. Börje Risinggård, VD Svensk Handel
- 09.50 Byggherrens materialupphandling. Processen kring entreprenad- och materialupphandling i Kv. Adlersten. Jonas Fränne, tekn. chef Karlskronahem och Björn Rosengren, proj.led.
- 10.20 Samverkansentreprenader – den nya samarbetsformen Per-Ingemar Persson, VD NVS Installation AB
- 10.40 Paus
- 11.00 ”Är svenska materialpriser konkurrenskraftiga?” Presentation av materialförsörjning av Projekt i Linköping, Norrköping samt Stockholm. Michael Cocozza, VD Botrygg Bygg AB, Jan Jonsson, proj.led., Magnus Östryd, inköpare
- 11.40 ”Behövs grossister på den svenska byggmarknaden?” Lennart Kalén, VD Dahl Svenska AB
- 12.00 Lunch
- 13.00 Svenska VVS-produkter – från produktion till konsument Lennart Nilsson VD, Ifö-koncernen
- 13.20 Byggmaterialimport. Presentation av importhandbok, utbildningsprogram, mötesplatser för köpare och säljare m.m. Bo Svensson och Martin Weiderstrand, Sv. Handel samt Jan Jonsson, Forsen Projekt AB
- 13.50 Export av företag eller import av arbetskraft. Byggekostnader i Sverige och utlandet. Sven-Gunnar Schough, VD Elitfönster
- 14.10 Byggmaterialindustrins roll i en framtida byggprocess, Jan Borgbrant, professor Luleå Tekniska Universitet
- 14.30 Kaffepaus
- 15.00 Avslutande debatt om byggekostnader, inköpsvägar och aktörernas olika roller. Medverkande föredragshållare m.fl.
- 16.00 Sammanfattning och avslutning

Deltagare

Ca 100–120 deltagare från olika fackområden. I huvudsak entreprenörer, materialleverantörer och övriga mässbesökare.

Kort sammanfattning och allmänna reflexioner

- Det finns en uppfattning hos tillverkare att de svenska materialens kvalitet är överlägsen de utländska. Detta är sannolikt ett uttryck för rädsla att ökad import av varor skulle medföra behov av förändringar i den inhemska leverantörskedjan.
- Kundens rätt att välja inköpsvägar tycks inte respekteras av branschen. Detta är i varje fall inte som självklart.
- Byggherren som materialköpare är inte uppskattad i sin nya och förändrade roll i byggprocessen. En sådan förändring stör leverantörskedjans relationer och skapar osäkerhet hos de olika aktörerna i kedjan. En stor del av vinsten inom entreprenadarbetet tas ju ur ett pålägg på materialpriserna. Detta har hittills medfört att aktörerna inom leverantörskedjan saknar press att effektivisera sin process, vilket skulle kunna leda till sänkta priser för kunden.
- Aktörerna i värdekedjan tycks också ha svårt att prissätta värdet av tjänster i olika delar av försörjningsledet. Vissa kunder skulle kunna tänka sig att betala ett högre pris om man kunde bedöma värdet av den tjänst som leverantörskedjan erbjuder. Denna brist på transparens gör att kunden söker det lägsta priset och kommer i framtiden att i större utsträckning handla i egen regi.
- Mycket talar för att de stora aktörerna på både entreprenad- och byggherresidan i större och ökad omfattning kommer att köpa sina varor nära tillverkaren eller genom egen direktimport.
- Viljan att effektivisera materialens värdekedjor tycks finnas men någon konkret förändring syns inte ännu. Frånvaro av en för köparen positiv utveckling tycks påskynda intresset att hitta alternativa inköpsvägar.

Fastighetsdagen i Umeå

Arrangör: I samverkan mellan Boverkets Byggekostnadsforum, Fastighetsägarna Norr, Umeå kommun, Tillväxtalliansen och Cerum. Syftet är att belysa och diskutera vilka förutsättningar som krävs för att få igång bostadsbyggandet i Norr.

Plats: Umeå Folkets Hus

Tid: 2004-10-21. Kl. 08.30–16.30

Program

Moderator: Staffan Sandelin, Mediegruppen Sundsvall

- 08.30 Välkomna! Bo Tjälldén, vd, Fastighetsägarna Norr
- 08.40 Vem bygger för tillväxt?, Lars-Olof Pettersson, konsult
- 09.30 Vi klarar oss faktiskt ganska bra... eller? Lägesrapport för byggandet i regionen, Björn Johansson, Mark och Exploateringschef, Umeå kommun
- 10.00 Kaffe
- 10.30 Så får vi igång byggandet av privata hyresrätter, Ann-Christine Svärd, vd, Fastighetsägarna Sverige
- 11.15 Det går att bygga bra och kostnadseffektivt – om man vill! Sonny Modig, projektledare, Boverkets Byggekostnadsforum
- 12.00 Lunch
- 13.00 Byggherren i centrum med delade entreprenader och egna materialupphandlingar, Björn Rosengren, projektledare, Kv. Adlersten, Karlskrona
- 13.30 Vi förändrar bostadsbyggandet! – en presentation om HELHETs-projektet Linda Ericsson, projektledare, Prolog Byggl Logistik AB, Malmö
- 14.00 Frågor och diskussion kring Kv. Adlersten och HELHETs-projektet, • Kan vi samverka på liknande sätt här uppe i norr? • Varför görs det inte redan? • Vilka problem och hinder ser vi?
- 14.30 Kaffe
- 15.00 Vilken roll ska staten spela i bostadspolitiken? Sonny Modig, projektledare Boverkets Byggekostnadsforum
- 15.30 Debatt: Hur går vi vidare i Umeåregionen. Hur river vi hindren? Lennart Holmlund, kom.råd, Umeå kommun, Rolf MG Thomasson, vd, Bostaden Britta Natanaelsson, vd, Balticgruppen Jessica Johansson, Sveriges Byggindustrier C-G Johansson, Hyresgästföreningen, Sonny Modig, projektledare Boverkets Byggekostnadsforum
- 16.30 Summering av moderator

Deltagare

130 deltagare från Umeå, Sundsvall, Nordmaling, Piteå, Skellefteå, Ö-vik, Robertsfors, Boden, Vännäs m.fl. Företag och organisationer inom bygg- och fastigheter, kommunala organ och bolag, arkitekter, entreprenadföretag, banker, hyresgästföreningar, konsultföretag, representanter för riksdagens bostadsutskott, press och media.

Kort sammanfattning och allmänna reflexioner

- Bostadsbyggandet i t.ex. Umeå är omfattande och byggpriser tycks ligga i nivå med de i Syd- och Mellansverige.
- Delad totalentreprenadform som i Kv. Adlersten förekommer ej. Man upphandlar vanligtvis projekt som en samlad traditionell totalentreprenad.
- Samverkansentreprenad tycks inte heller finnas i allmännyttan. Privata fastighetsägare använder dock denna modell.
- Allmänt tycker man att LOU – Lagen om Offentlig Upphandling är fördyrande och onödigt krånglig liksom PBL (Plan- och Bygglagen)
- Det som uppskattades mest var utbyte av erfarenheter mellan nord och syd.

Byggherrens ansvar för att forma ”rätt” framtid, Göteborg

– ett seminarium kring villkor och visioner för framtida byggande. Seminariet ingår i serien ”Byggherrens betydelse” och återkommer varje höst med nytt tema.

Arrangörer: Göteborgsregionens Kommunalförbund, Boverket, Göteborgs Stad samt Chalmers tekniska högskola.

Plats: Lilla Bommens konferenscentrum

Tid: 2004-10-28. Kl. 08.30–16.30

Seminariet var uppdelat i tre olika block:

- Villkor och visioner för framtidens byggande på förmiddagen
- Energi och miljö på eftermiddag
- ”Upphandling med hjärta och hjärna” på eftermiddag. Blocket bestod helt av Byggkostnadsforums pilotprojekt riktat till byggherrar.

Detta block redovisas här nedan.

”Upphandling med hjärta och hjärna” – ett seminarium kring upphandling

Lokal: Lilla Bommen 2, Götheborgssalen

Moderator: Fredrik Friblick, Prolog Bygglogistik AB

Program

- 13.00 Delad entreprenad med separat byggherreupphandling av material Kv. Adlersten, Karlskrona – Björn Rosengren, projektledare Karlskronahem
- 14.45 Förtroendeupphandling – Melin Förvaltnings AB, Ängelholm och PEAB som totalentreprenör . Richard Petersson VD Melin Förvaltning AB. Bratislav Marjanovic, arbetschef PEAB Sverige AB berättar om projektet Saftstationen 3A, i Ängelholm
- 15.40 Från två till 120 anbud – hur byggherren skapar konkurrens i ett större ombyggnadsprojekt. Rune Lindh, projektledare berättar om upphandling av Solhus 2, Gårdstensbostäder, Göteborg

Deltagare

Totalt antal deltagare var ca 120 varav 60 deltog i upphandlingsseminariet ovan. Av dessa har ca 50 procent anknytning till byggherreföretag eller organisation. Göteborgsregionens Kommunalförbund gjorde en enkät bland åhörarna. För dagen som helhet ansåg deltagarna i korthet följande och i denna prioritetsordning:

Det bästa med seminariet

- Föreläsarna
- Villkor och visioner för framtidens byggande (fm. föreläsningar)
- Upphandling med hjärta och hjärna
- Frågestunderna
- Helheten
- Se och höra hur andra jobbar och tänker
- Björn Rosengren och Rune Lindh
- Att metoder finns att använda!
- Bra föredragshållare och intressanta ämnen
- Energi & miljö
- Ny insikt om vissa områden samt erfarenhetsåterföring från andra branscher

Bland önskade områden inför framtiden kan nämnas

- Mer ”Lean-thinking”
- Partnering
- Koncentrera sakfrågor som stärker och utvecklar byggherrerollen
- Upphandling
- Samverkan i processen

Bilaga 3 Ett urval frågor och diskussioner i seminarierna

Frågor till Björn Rosengren, projektledare Karlskronahem

Hur många anbud på bygg kom in?

Fem anbud kom in. NCC accepterade vår modell, men fick inte jobbet som gick till Midroc. Skanska kom in med ett orent anbud då de inte ville redovisa den kostnad för samordning som vi efterfrågade. Skanska överklagade upphandlingen, men förlorade i tingsrätten.

Varför överklagade Skanska?

Karlskronahem begärde att få veta byggentreprenörens procentuella påslag för samordningen, medan Skanska lade ett fast pris. Vi begärde då att få vad vi frågat efter, men Skanska vägrade

Hur många materialanbud kom in?

55 anbud kom in från materialtillverkare. Tyvärr hade de dålig disciplin att följa det som efterfrågades, som att lämna in ett visst datum eller bara ange pris på vad vi exakt efterfrågade. Kraven i LOU är ju exaktare än vad de kanske var vana vid gentemot entreprenörer.

Hur stora var de procentuella påslagen?

Det blev slutligen 3 procent och varierade mellan 3–5.

Hur är ansvaret fördelat, är det material eller arbete?

Det är 10 års garanti som gäller för både utförande och material. Det finns med i AF-delen.

Fanns det poster för oförutsett i kalkylen?

Ja, 800 000 kr för material och 3 Mkr inom TE.

Varför valde Karlskronahem en så komplicerad form?

Jag har jobbat mycket med traditionella totalentreprenader och de sköts inte bra med samordning av alla entreprenörer och samordning av projekteringen. En test för några år sedan med Länsförsäkringar var en delad

totalentreprenad och det fungerade. Ett par senare projekt blev ytterligare uppdelade.

Och nu i Kv. Adlersten blev det ännu mer delat och dessutom infördes egen materialupphandling. Men det får göras med viss eftertanke. Att köpa kakel och klinker är inte bra mot plattsättaren, därför infördes incitamentet att dela 50/50 på vinsten av att hitta plattor som var billigare än de föreskrivna.

Väckte byggherrens materialupphandling förvåning?

Ja. Det fungerar dock bra för vi är ute i god tid och får därför in bra priser. Tiden har stor betydelse för ett bra resultat. Det kanske tycks konstigt att vi köpte kapphyllor, men faktum är att priset på dem varierade 30 000–120 000 för samma hylla.

Kalkylen betyder mycket. Hur är er gjord?

Inledningsvis gjorde jag en kalkyl baserad på erfarenhet och den pekade på en slutkostnad på 126 Mkr och en hyra på 1 100 kr/kvm och år. Därefter gjordes en vanlig entreprenörskalkyl och den visade samma nivå.

Man kan räkna på många olika sätt, särskilt hyreskalkyler. Finns er kalkyl offentlig?

Vi tar med den frågan till Boverkets Byggekostnadsforum. Men hyresvärdar räknar ju redan fram olika hyreskalkyler, bl.a. beroende på olika avkastningskrav.

Man vill ju veta vem som är bäst i klassen och för egen del veta mer exakt vilka av skillnaderna som är betydelsefulla och vilka jag därför borde agera inom?

Boverkets Byggekostnadsforum har nyckeltal på sin hemsida för produktionskostnader.

Hur mycket bidrag ingår i produktionskostnaden?

Vi har för projektet räntebidrag och investeringsbidrag, men de finns inte med i produktionskostnaden vi redovisar. Momseffekten är 14 100 kr. Byggherren måste ta plats. Det är bra att se de ingående posterna så exakt som här.

Men vilka energikrav har ni haft? De nationella miljömålen finns ju numera, men de har inte genererat mer exakta energikrav.

Vi har arbetat enligt de energikrav som ställs i BBR. De ventilations-system vi valt är utan mekanisk tilluft, vilket minskar energiåtgången. Men det är också för att det systemet inte fungerar för bostäder.

Både rör och el lyckades ta fram kostnadsmässigt bra material till er materialupphandling, men inte bygg. Vad säger det om konkurrensen?

Vet ej. Men rör och el ville markera att de kunde.

Kanske rör och el ville hålla ställningarna på installationssidan? Mats Paulsson från PEAB menar att installationspriserna skulle kunna pressas, apropå Melins Sockerbruket i Ängelholm.

Det stämmer inte här för rör, som jagat material utomlands. Vad gäller

bygg, så har vi i vart fall nått fler entreprenadföretag än vad bygg som totalentreprenör brukar.

Har du valt generalentreprenad någon gång?

Ja. Men vid GE låser man hela projektet. Bra förslag från anbudsgivarna kan i en sådan situation leda till att hela projekteringen får slängas. I Kv. Adlersten ville jag också ha konkurrenssituationen öppen för olika bjälklagstyper och även för olika typer av yttervägg. Alternativa förslag till putsad lättbetong var exempelvis puts på stenull och liknande. Öppenheten är viktig, för materialpriserna kan svänga häftigt. Och det har jag sett sedan länge i Karlskrona. Bland annat växlar kostnaden mycket enbart mellan platsgjuten betong och prefabbetong.

Har Karlskronahem lagt ned mer på detta projekt än normalt?

Ja. Och min kostnad ingår i posten ”externa konsultkostnader”.

Karlskronahem tog en större risk. Vad är det värt i pengar, sett i hyreskalkylen?

Problemen är inte annorlunda här än i en vanlig totalentreprenad. Och för risken har vi avsatt 5 procent (3 Mkr) för oförutsett.

Vad avser den interna kontrollen?

Den anges i kontrollplanen mot byggnadsnämnden och avser tätskikt, dränering, VVS osv. Besiktningar görs förstås. Exempelvis besiktigas första monterade fönstret och det blir en referensöverenskommelse (RÖK) med aktuell TE. Detta ska även göras på installationssidan senare. Bland annat ska RÖK göras mellan rör-, puts- och bygg-TE om hur ventilationsventiler genom ytterväggen ska monteras.

Byggfel kostar enligt Per-Erik Josephson på Chalmers ca 10 procent.

Hur ser den siffran ut i Adlersten?

Allmänt sett är det nog alltför tajta tidplaner som orsakar så mycket fel. Det ger inte utrymme för gott arbete och kvalitetssäkring. De medelstora byggentreprenörerna hade ungefär samma tidplan i sina anbud, men de stora hade omkring ett halvt år kortare tidplan. Och detta trots att stomme skulle torka ut.

Kommer det en slutrapport för projektet?

Ja, under augusti kommer en slutrapport om upphandlingsskedet.

Hur är hyrorna i projektet?

Det är inte samma hyror för lägenheter, äldreboende, kontor och butiker. Äldreboendet är väsentligt dyrare än lägenheterna och hamnar på 1 995 kr/kvm och år.

Fanns det problem med funktionsansvar hos entreprenörerna pga. byggherrens materialupphandling?

Nej, beställaren ansvarar för levererat materials prestanda, inte totalentreprenören. Om exempelvis köksfläkten ger för låg luftomsättning är det beställarens funktionsansvar. Ventilationsentreprenören ska endast montera eller koppla in fläkten, så att den fungerar enligt köpt kapacitet.

Var det svårt att få in anbud från tillräckligt stora byggentreprenörer?

Nej, men de allra minsta orkade inte med de 100-sidiga rumsbeskrivningar som blev pga. att projektet innehöll alltfrån kontor, bostäder till äldreboende. Men projektet var samtidigt uppdelat för att ge små och medelstora företag möjlighet att lämna anbud.

Hur såg ansvaret ut för detaljprojekteringen?

Det var beställarens grupp bestående av projektledaren, dvs. jag, kontrollerer och Karlskronahems tekniske chef. Projektledaren var också kvalitetsansvarig.

Karlskronahem hade av konkurrensskäl projekterat för tre möjliga val av fasad och bjälklag. Hur hanteras övriga entreprenader som påverkas av denna öppenhet?

Det kan hanteras först när entreprenaden för bygg slutligt handlats upp och valen av fasad och bjälklag gjorts.

Vann lägsta pris i någon av upphandlingarna?

Ofta var det så, men inte alltid. De måste också klara Skall-kraven som Karlskronahem ställde. Småföretag klarar inte heller för många Skallkrav.

Har Karlskronahem höjt standarden?

Det vet jag inte. Karlskronahem har för få tydliga referenser inom beståndet för att säkert veta idag. Men Karlskronahem har haft dialog med sin förvaltning om vilka lösningar och materialval som är bra/dåliga, vilket påverkat projektet.

Bygg är ju lejonparten av projektet. Hade det varit en idé att dela upp just byggentreprenaden ytterligare?

Det är svårt att hitta gränser där, exempelvis mellan bygg och stomme eller mellan sprängning och schaktning. Jag funderade länge över detta, men här var projektet för krångligt för att hitta en självklar ytterligare uppdelning. Det går inte heller att ha en generell mall för detta, för projekt är olika och olika komplicerade.

Vad kostar garaget?

Ca 5–6 Mkr, dvs. ca 200 000 kronor per plats belastar projektet.

Frågor till Rune Lindh, projektledare Gårdstensbostäder, Göteborg

Från två till 120 anbud – hur mottogs det i Göteborg?

Alla anlidade entreprenörer var nöjda med att jobba direkt mot byggherren. De känner sig behandlade med respekt och värdighet. Vi försökte inte heller pruta ner dem, vilket alla visste när de lämnade sina anbud. Anbuderna var därför bra från början. De stora byggarna som Skanska, NCC ”bojkottade” oss med anbud i början, men har ändrat sig nu.

Dock går det rykten i Göteborg om att entreprenörerna är missnöjda, men det kan alla av de berörda dementera, liksom vi. En effekt av vår upphandling har varit att priset på PCB-sanering sänkts i Göteborg med ca 50 procent, då vi hittade firmor med saneringstjänster i Karlstad. Övriga prisbekymmer som kvarstår är en viss ”kartellbildning” på rörsidan.

Hur gjordes gränsdragningarna mellan dessa 30 entreprenader?

Vi har fördelat samordningsansvar bland dessa 30 och det skiftar mellan alla TE. PEAB har samordningsansvaret för tak och Kungälvsvrör för allt arbete i källaren. Ansvar för arbetsmiljö och säkerhet måste också fördelas, vilket blir särskilt tydligt vid delad upphandling.

Varför är de stora byggarna tillbaka nu?

Vi har fortfarande delad upphandling, men de har accepterat vårt sätt att arbeta numera, vilket är bra. Skanska gjorde ett mycket bra jobb i Solhus 1.

Hur blev energiåtgången efter ombyggnaden?

Jag vet inte antal kWh, men i pengar är det ca 1.3 Mkr i besparing varje år i Solhus 1. Normalhyran är satt för 21 graders inomhustemperatur. Vill den boende ha varmare får de betala det. Det finns ju individuell mätning i bostäderna efter ombyggnaden.

Vilka tekniska lösningar har vi valt för individuell mätning?

Gårdstensbostäder gör som Helsingborgshem och mäter rumstemperaturen i vardagsrum och sovrum. Termostaten på radiatorerna har tre lägen, för 19, 21 och 23 grader. Mätarna fungerar också så att de räknar bort inkommande solvärme eller om rummen blir varmare av att det är mycket folk där, som på en fest. Skillnaden mellan de boendes högsta respektive minsta förbrukning är inte stor. Och det beror på att vd:n Stina Franssons arbete med miljöfrågor och miljövänliga lösningar slagit igenom i folks medvetenhet så pass mycket att alla anstränger sig

Vad kostar mätutrustningen?

Värmemätningen kostar ca 5 000 per lägenhet. Vattenmätningen kostar mer, ca 20–25 000 per lägenhet.

Finns det ekonomi i att ha solfångare?

255 lägenheter försörjs idag med tappvarmvatten av solfångarna. Men vi har inte räknat ut om detta betalar av installationskostnaden. För oss var

förändringsarbetet i stadsdelen det viktigaste och i det var ett ekologiskt miljötänkande en hörnsten.

Var avlopps- och vattenstammar nedgångna?

Vi har inte bytt stammar utan stannat vid att renovera badrummen. Underlaget för den begränsade åtgärden gavs av att vi kapade rör och undersökte dem, samt videofilmade inuti stammarna. Kvaliteten på rören var så pass god att inget motiverade att byta dem.

Kravet på att anlita lokal arbetskraft i Gårdsten är försiktigt utformat.

Har det fått effekt?

Hos entreprenörer som arbetar för Gårdstensbostäder har det haft effekt. Men de boende i Gårdsten har också med sig utbildning från hemlandet eller fått utbildning som ordnats av Gårdstensbostäder.

Hur lång var tiden mellan totalentreprenadanbudet på 60 Mkr och delentreprenaderna?

Den var ca 1 år. När de första, alltför höga anbudena kom in var marknaden inriktad på kontor och det släppte senare, vilket delvis kan förklara de lägre priserna i delentreprenaderna.

Har ni haft en dialog med de stora byggarna efteråt?

Ja, men Skanska vill inte svara. Ett tag var det skottpengar på oss. Vi har dock nått många entreprenörer som annars inte tillfrågats och de vill jobba med oss fler gånger.

Marknadsfördes den byggherrestrategin till småföretagen, dvs. att de jobbar direkt för byggherren och inte för en totalentreprenör?

Nej, faktiskt inte. Det spreds av sig självt.

Frågor till Richard Pettersson, vd Melin Förvaltnings AB

Vilken var arkitektens roll i förhållande till byggherren?

Arkitekten var Pontus Möller, samme arkitekt som vann tävlingen om Melins projekt Runde Torn några år tidigare och han hade strama ramar av byggherren. Byggherren förmedlade en kostnadsmedvetenhet. Uppdraget var att nå en utnyttjandegrad på över 80 procent BOA/BRA (eller BTA) och det vet arkitekten om nu för kommande projekt. Av byggaren har arkitekten fått produktionskunskap.

När blev det fast pris?

I juli 2002 i samband med handslaget mellan Melin och PEAB: Det har inte blivit någon tilläggskostnad.

Vilka byggfel finns?

Fel har förekommit, men de är få. Vi använde ett system med felanmälningar.

Är hyresnivån låg för Ängelholm?

Ja, Ängelholmshem har 975 kr/kvm i närliggande hus. Vårt kommande projekt har en aning högre entreprenadkostnader än det jag visat idag.

Är det lönsamt?

Ja, för Melins är det lönsamt.

Det långsiktiga kvaliteten nämns ofta. Hur kommer underhållsnivåerna och livslängden att se ut?

Den högre kvaliteten ger längre ”boendetid” bland våra hyresgäster och liten omflyttning. Kvaliteten och den minskade omflyttningen ger också längre underhållsintervaller. Men husen är också utformade för enkelt eller billigt underhåll – exempelvis ligger inte putsfälten högt och onåbart. Dessutom är fasaden mest tegel.

Ser du skillnad på detta projekt och Melins tidigare?

Runde Torn har inte återvinning på frånluften

Bostads AB Mimer trappar upp drifts- och underhållskostnader ju äldre husen blir – så de är ej lika år från år. Vilken livslängd ska man bygga för? Och är 225 kr/kvm och år rätt initialt?

Nya hus ska inte subventionera dålig standard i äldre hus. 225 kr/kvm är tänkt att bära ett modernt hus egna kostnader. Och rätt kostnad – vad är det? Idag finns inga bra fakta, utan förvaltningen får berätta vad som fungerar och inte och sedan får man uppskatta kostnaden mellan tummen och pekfingeret.

Kommentarer av Bostads AB Mimer Västerås

Detta är ett bra exempel på partnering. Mimer har gjort samma sak i Västerås med PEAB. Där har vi låga driftskostnader pga. individuell mätning av varmvatten och värme.

Frågor till Jan Jonsson, projektledare Botrygg Bygg AB

Kan du presentera produktionskalkylen för Hammarby Sjöstad offentligt?

Ja, den är inga hemligheter för den ingår som ett pilotprojekt inom Boverkets Byggekostnadsforum. Projektet ska ju avrapporteras.

Är det samma standard i kvarteret Bangårdens hyresrätter och bostadsrätter?

Nej, det är lite högre i bostadsrätter, framför allt har de rätt till mer tillval.

Kvarteret Vågskvalpet är riktigt intressant för Stockholmsmarknaden.

Finns det produktionssiffror framme nu?

Inte än. Det är troligen fullt möjligt att bygga där för 15 000 kr och med en hyra på 1 350 kr/kvm och år. Byggstart blir senhösten 2004. Projektet är för övrigt resultat av en markanvisningstävling. Och det blir som sagt en rapport av det som Boverkets Byggekostnadsforum ger ut.

Var planprocessen i Stockholm en överraskning?

Nej, grunderna var redan lagda med planer och idéer. Men de extra kraven på bl.a. tillgänglighet och husens utseende var ovanliga. Därför valde Botrygg att samarbeta med ett stockholmskt arkitektföretag i markanvisningstävlingen för att underlätta senare kontakter med kommunen. Men detaljstyrningen i Stockholm går för långt ibland, så arkitekten blir närmast kommunens och inte byggherrens.

Är det lägsta pris till varje pris som gäller? Eller finns en livscykelaspekt?

Nej, det är inte lägsta pris som gäller. Och vid materialvalen har ju den egna förvaltningen sin subjektiva uppfattning. Det saknas dock bra LCC-metoder. Botrygg använder dessutom ofta samma entreprenörer i sin förvaltning och i sin nyproduktion sedan 10 år tillbaka. Det knyter också samman byggande med livscykelperspektivet.

Vilken energiförbrukning finns i Linköpingshusen?

Generellt uppfylls Boverkets krav.

Frågor till Magnus Östryd, inköpare Botrygg Bygg AB

Varför köper ni inte in el- och ventilationsmaterial?

Troligen finns det mycket att göra redan hos exempelvis svenska fläkttillverkare. Men allmänt har vi begränsat oss till andra material.

Det vore kanske bra att be entreprenörerna att redovisa sina materialkostnader i sina anbud?

Ja, för då kan man jämföra med vad man själv kan köpa in för.

Hur stort är hanteringspåslaget hos entreprenörerna för "ert" material?

Några få procent.

Kompletterande frågor till Jan Jonsson

Kommer inte timpriset att öka i entreprenader om materialpriset sjunker?

Ja, men först när respektive kostnad blir synlig så finns det ju incitament för att effektivisera.

Har Botrygg färdiga inköpskanaler?

Ja, för kakel, klinker, blandare, tätskikt och duschkabiner bland annat. Men företaget söker ständigt nya kontakter och även nya material.

Kan man köpa material via Botrygg?

Tja, jag kan ta upp det med Michael Coccozza om intresse finns. Men ett regionalt byggherrenät skulle kunna göra det också. Eller SABO:s inköpsbolag HBV.

Kommentar Jan Jonsson

Begär då detta av HBV, alla ni i salen. Ni som sitter här äger ju faktiskt HBV. Om HBV köper in slipper ni dessutom LOU varje gång och kan avropa i stället.

Kommentar i salen

Byggkostnadsforum är ett av Boverkets bästa arbete hittills. Vi behöver mer av sånt.

Uppföljningsintervju med fastighetschef Sven Burgren, AB Alebyggen

Kort om Alebyggen AB

Ale kommun är en av Göteborgs kranskommuner norr om staden. Kommunen har ca 25 900 innevånare och omfattar ca 10 800 bostäder totalt. Kommunen ingår i Västra Götalands län.

Alebyggen AB är helägt av Ale kommun. Företaget äger ca 2 100 lägenheter varav ca 300 i särskild boendeform för äldre. Förvaltningen sker i egen regi.

”Du deltog i vårt byggherreseminarium i Ängelholm 2004-01-22. Med anledning av detta vore det intressant att höra om det som redovisats där påverkat och inspirerar dig som byggherre? Vad tycker du har varit intressantast och hur ser du på den framtida utvecklingen?”

Sven Burgren: ”Det som skall framhållas främst och som till mycket stor del påverkat resultatet i Ängelholm och i Karlskrona är den entusiasm och engagemang som präglat byggherren i första hand men även övriga aktörer. Byggherren i centrum i en förstärkt roll har stor betydelse för resultatet av ett byggprojekt. Att nå hyresgästerna tidigt är också något som man lyckats med i Ängelholm.”

För Alebyggens del har vi ökat trycket på programhandlingar i tidiga skeden samt blivit tydligare i att formulera krav och mål i våra projekt. Vi anser vidare att det är viktigt att arbeta med social integration som inslag i planeringen. Vi har egna idéer vart vi vill nå!”

Hur ser ni på valet av entreprenadform?

Sven Burgren: ”Tidigare har vi använt oss av en traditionell totalentreprenad som form. Numera har vi övergått till delad entreprenad för att överhuvudtaget få råd att bygga. Uppdelningen i stort är i bygg, mark, rör, ventilation och el. Vi har också övergått till att bygga tyngre hus murade med puts för att spara på energin som blir allt dyrare i framtiden. Förutsättningar för en god förvaltning bygger bl.a. på att ha kontroll över mediaförbrukning. Delad entreprenad har väsentligt minskat kostnaderna trots att extern byggladare fått hyras in på konsultbasis. Där har vi ställt höga krav på kompetens. Byggladaren skall ha samma bakgrund som en entreprenör och kunna tagen på en arbetsplats!”

Finns det ytterligare fördelar med delad entreprenad?

Sven Burgren: ”Ja, man får en ökad kunskap om byggprocessen och bättre kontroll över vad som sker i projektet. Detta leder på sikt till att återskapa byggherrens betydelse som den var en gång i tiden.”

Ser ni inga risker?

Sven Burgren: ”Jo, lägre priser pressar leverantörerna och man måste vara beredd att ingripa om behov skulle uppstå.”

Har ni funderat kring eget materialinköp?

Sven Burgren: ” Vi köper vitvaror via HBV och med priser enligt deras prislistor. Du antyder att det går att pressa dessa genom anbudsinfordran som Adlerstenprojektet gjort. Detta har vi inte provat ännu.”

Har ni planer på nyproduktion idag?

Sven Burgren: ” Ja, vi håller på att planera några projekt. Huvudsakligen kommer vi att försöka bygga med upplåtelseform kooperativ hyresrätt. Det tror vi skulle passa i Ale kommun.

Samarbetar ni med andra byggherrar inom regionen?

Sven Burgren: ” Ja, vi har ett visst samarbete med Partillebo, Mölndalsbostäder och våra grannar på andra sidan Göta Älv Kungälvbostäder. Vi har även vissa kontakter med Gårdstensbostäder.”

Vilket blir nästa steg i er utveckling?

Sven Burgren: ” Vi kommer att utveckla formen delad entreprenad. Vi har idag inga planer på att testa partnering som arbetsform. Vi tror inte att tiden ännu är mogen för detta. Men i framtiden kanske denna form blir både effektiv och vanlig. Men då måste förtroendet för varandras olika affärsintressen bättre sammanfalla med öppenhet.”

Vad är det som du skulle vilja ändra på inom bostadsbyggande?

Sven Burgren: ”PBL med dess olika möjligheter till överklagande som kan försena och fördyra projekten samtidigt som konkurrensen snedvrids till nackdel för de mindre företagen. Miljökraven på byggandet måste förtydligas så att det går att följa dessa även i praktiken.”

Intervjuare: Juri Lutz

Bilaga 4 Enkäter

Enkät om seminariet den 4 mars 2004 Stockholm – Södertörn – Gävle

Hur fungerar mini seminarium om 20–25 deltagare jämfört med stora seminarier?	Bättre 10	lika bra 1	Sämre –
Borde fler sådana ordnas?	Ja 13	Kanske 1	Nej –
Är det bra med övervägande "grannbolag" i sådana mini-seminarier?	Ja 10	Kanske 4	Nej –
Vore det bättre med med större regional blandning av bolagen? (Gävle är med här)	Ja 4	Kanske 8	Nej 2
Var föreläsarnas tid:	Lagom 13	för kort –	för lång 1
Var tiden för diskussion:	Lagom 10	för kort 2	för lång 1
Var Gårdstens egen byggherresamordning av ombyggnadsprojekt intressant för dig?	Ja 11	Lite 3	Nej –
Var Karlskronahems egen byggherresamordning intressant för dig?	Ja 14	Lite –	Nej –
Kan du tänka dig ökad egen byggherresamordning?	Ja 11	Kanske 3	Nej –
Var Karlskronahems egen materialupphandling intressant för dig?	Ja 12	Lite 2	Nej –
Var Duvkullens materialupphandling intressant för dig?	Ja 10	Lite 4	Nej –
Kan du tänka dig att pröva materialupphandling?	Ja 7	Kanske 7	Nej –
Påverkas ditt arbete positivt av att kunna diskutera direkt med offensiva bolag som de du träffat idag?	Ja 13	Lite 1	Nej –
Uppfyllde seminariet dina förväntningar?	Ja 14	Lite –	Nej –

SUMMA 14 svar av 17 deltagande bostadsbolag. Alla har inte svarat på alla frågor.

Enkät om seminariet den 16 juni 2004 Stockholm – Mälardalen Norr

Hur fungerar mini seminarium om 20–25 deltagare jämfört med stora seminarier?	Bättre 14	lika bra –	Sämre –
Borde fler sådana ordnas?	Ja 14	Kanske –	Nej –
Är det bra med övervägande "grannbolag" i sådana mini-seminarier?	Ja 11	Kanske 4	Nej –
Vore det bättre med med större regional blandning av bolagen? (Gävle är med här)	Ja 7	Kanske 4	Nej 4
Var föreläsarnas tid:	Lagom 14	för kort –	för lång 1
Var tiden för diskussion:	Lagom 14	för kort –	för lång –
Var Gårdstens egen byggherresamordning av ombyggnadsprojekt intressant för dig?	Ja 14	Lite 3	Nej –
Var Karlskronahems egen byggherresamordning intressant för dig?	Ja 14	Lite –	Nej –
Kan du tänka dig ökad egen byggherresamordning?	Ja 14	Kanske –	Nej –
Var Karlskronahems egen materialupphandling intressant för dig?	Ja 14	Lite –	Nej –
Var Bo Trygg Bygg AB:s materialupphandling intressant för dig?	Ja 11	Lite 4	Nej –
Kan du tänka dig att pröva materialupphandling?	Ja 5	Kanske 5	Nej 5
Påverkas ditt arbete positivt av att kunna diskutera direkt med offensiva bolag som de du träffat idag?	Ja 14	Lite 1	Nej –
Uppfylldde seminariet dina förväntningar?	Ja 14	Lite –	Nej –

SUMMA 14 deltagare från 10 deltagande bostadsbolag. Alla har inte svarat på alla frågor, en del har lämnat 2 svar i en fråga.

Enkät om seminariet oktober 2004 Mellansverige – Norra Mälardalen

Hur fungerar mini seminarium om 20–25 deltagare jämfört med stora seminarier?	Bättre 16	lika bra –	Sämre –
Borde fler sådana ordnas?	Ja 15	Kanske 1	Nej –
Är det bra med övervägande "grannbolag" i sådana mini-seminarier?	Ja 12	Kanske 4	Nej 1
Vore det bättre med med större regional blandning av bolagen? (Gävle är med här)	Ja 2	Kanske 11	Nej 2
Var föreläsarnas tid:	Lagom 13	för kort –	för lång 1
Var tiden för diskussion:	Lagom 14	för kort –	för lång –
Var Gårdstens egen byggherresamordning av ombyggnadsprojekt intressant för dig?	Ja 11	Lite 3	Nej –
Var Karlskronahems egen byggherresamordning intressant för dig?	Ja 15	Lite 1	Nej –
Kan du tänka dig ökad egen byggherresamordning?	Ja 14	Kanske 3	Nej –
Var Karlskronahems egen materialupphandling intressant för dig?	Ja 14	Lite 1	Nej –
Kan du tänka dig att pröva materialupphandling?	Ja 12	Kanske 3	Nej –
Påverkas ditt arbete positivt av att kunna diskutera direkt med offensiva bolag som de du träffat idag?	Ja 15	Lite –	Nej 1
Uppfyllde seminariet dina förväntningar?	Ja 16	Lite –	Nej –

SUMMA 16 svar av 17 deltagare från 11 bostadsbolag. Alla har inte svarat på alla frågor, en del har lämnat 2 svar i en fråga.

Korta fakta om Boverkets Byggekostnadsforum

En av de hetaste frågorna inom bygg- och bostadssektorn har under det senaste året varit de uppskrivade priserna på tomtmark, byggentreprenader och byggmaterial, främst i tillväxtregionerna. För att bland annat ta fram, analysera och förmedla kunskap och erfarenheter till berörda inom byggsektorn om faktorer som är av betydelse för att främja utvecklingen, öka effektiviteten och sänka kostnaderna inom i första hand bostadsbyggnadssektorn och därmed på sikt åstadkomma sänkta boendekostnader, har regeringen givit Boverket i uppdrag att inrätta ett *Byggekostnadsforum*.

Boverkets Byggekostnadsforum ska verka för en ökad effektivitet och lägre kostnader i byggande och boende genom att fungera som kunskaps- och idébank för byggherrar, kommuner, myndigheter och byggentreprenörer. Syftet är bland annat att förmedla kunskap om byggprojekt eller byggprocesser som leder till att man kan bygga billigt, utan att försämra kvalitén eller utrustningsstandarderna.

Boverkets Byggekostnadsforum får bl.a. använda 20 miljoner kronor årligen för att stödja lämpliga *pilotprojekt* som på ett nytt sätt söker få ner boendekostnaderna vid nybyggnad av hyresbostäder samtidigt som projekten främjar ekologisk hållbarhet. Pengarna kan också användas för att i efterhand utvärdera, dokumentera och publicera kunskap om projekt som redan genomförts med motsvarande syfte och inriktning så att dessa kan fungera som goda exempel.

Information om Byggekostnadsforums arbete samt redovisning av goda exempel och information om de pilotprojekt som startats hittills kan hämtas på Byggekostnadsforums hemsida www.byggekostnadsforum.se eller från Boverkets hemsida www.boverket.se.

Boverket

Box 534, 371 23 Karlskrona

Tel: 0455-35 30 00. Fax: 0455-35 31 00

Webbplats: www.boverket.se