

Koncernledningen Framtiden
Mötesdatum: 2022-02-21
Diarienummer: 2022-0004

Ansvarig: Eva Paulson
Telefon:
E-post: eva.paulson@framtiden.se

Prisstrategi inom Mobilitet och parkering

Förslag till beslut

Koncernledningen beslutar att:

- Använda föreslagen definition av prissättning avseende marknadsnivå, uppdelat på Göteborgs primärområden.
- Använda föreslagen modell för att bestämma pris på koncernens parkeringsplatser, dvs grundpris plus egenskapspris.
- Använda de i prisstrategin föreslagna koncerngemensamma priserna avseende geografiskt grundpris och egenskapspriser som utgångspunkt vid analyser och bearbetning (under Q1 och Q2 2022).
- Fortsatt arbete ska ske både koncerngemensamt och bolagsvis under Q1 och Q2 2022 för att konkretisera prisstrategin på områdes- och fastighetsnivå, med utgångspunkt i prisstrategins bilaga VI.

Sammanfattning

Prisstrategin med dess bilagor beskriver modell för hur koncernen skall nå marknadsnivå för priser på parkering till år 2025, som ett delmål inför målet om kostnadsneutralitet i parkeringsaffären 2030. Beslut enligt ovanstående punkter möjliggör det fortsatta arbetet med att konkretisera prissättningen.

Bakgrund

Den huvudsakliga rekommendationen från arbetet 2020 och som beskrivs i handlingsplanen är att öka intäkterna från parkering genom en justerad prissättning.

Koncernledningen fattade 2021-04-26 beslut om *Målbild för Framtidens mobilitet*. Målbilden beskriver målsättningar inom fyra delområden i Framtidens mobilitetssatsning vilka alla påverkas av prisläget på bilparkering.

Koncernledningen har dessutom i ett beslut 2021-04-28 förtydligat och brutit ner det långsiktiga målet om kostnadsneutralitet i delmål, så till år 2025 är det marknadsnivån som ska utgöra riktpunkt för justerad prissättning. Målet om kostnadsneutralitet ska dock alltjämt uppnås till år 2030.

Det av koncernledningen fattade beslut om uppdrag lyder därmed:

”2025 ska samtliga parkeringsavtal vara genomgångna och prissatta motsvarande marknadsnivå. För ändamålet ska en koncerngemensam prisstrategi tas fram innehållandes gemensamma avtalsformuleringar och definition av riktpriiser för olika geografiska områden och typer av parkeringsplatser för bil.”

Tidplan

Genomförandefasen vad gäller prisjusteringar och förändrad hantering kommer till största del ta vid då analyser och konkretisering enligt prisstrategin är klara, vilket bedöms ske Q2 2022.

Resurser

Respektive bolag behöver avsätta resurser inom olika funktioner, dels utifrån detaljerad plan per bolag, dels för koncerngemensamma aktiviteter. Som stöd för att upprätta planerna finns bilaga VI, där aktiviteterna beskrivs på en övergripande nivå.

Bedömning/Analys

För att anpassa prissättningen och förändra den administrativa hanteringen av parkeringar är det viktigt att beslut fattas för att arbetet inte skall fördröjas, vilket försvårar att nå målet. För bolagen är det viktigt att den gemensamma prisstrategin fastställs så att den utgör utgångspunkt vid nämnda förändring.

Prisstrategi

Framtidens mobilitet
2022-02-03

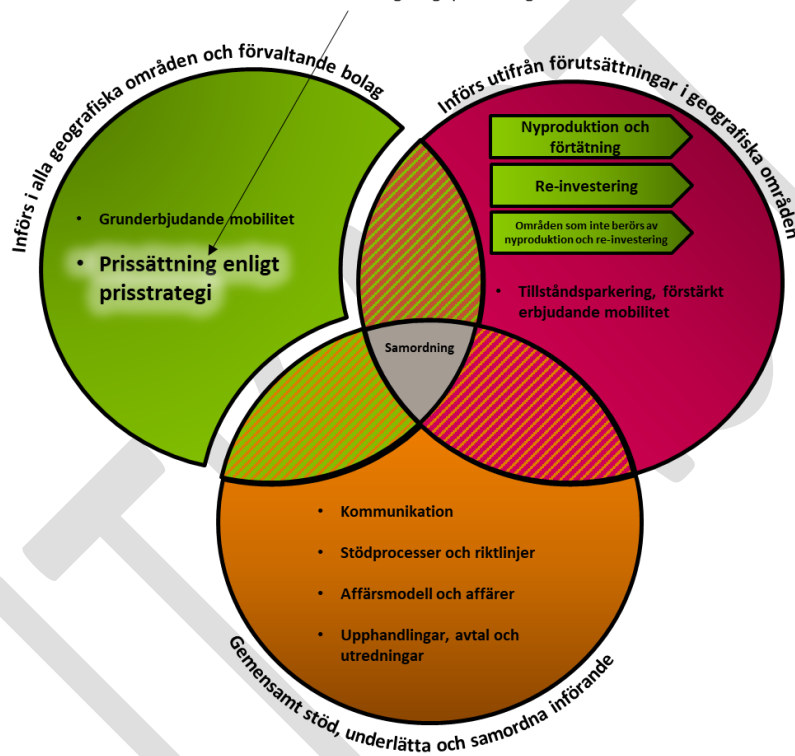


Förord Prisstrategi

Orientering inför beslut

Detta dokument är en delmängd av den konkretisering av handlingsplan mobilitet som Framtidenkoncernen tar fram gemensamt under hösten och våren 2021/2022. Själva dokumentet prisstrategi kommer tillsammans med ett samlingsdokument beskrivande mobilitetsprocesser, stödprocesser och definitioner av Framtidens mobilitetserbjudande ge läsaren möjlighet att ta del av en helhetsbild av de delar i handlingsplanen som har konkretiserats, förankrats och på olika sätt beslutats. För fördjupad information om bakgrunden till detta arbete så som beslutad målbild och kompletterande beslut, se ppt 2022-01-07 Information till medarbetare om koncernövergripande arbete mobilitet.pptx tillgänglig på den koncerngemensamma mobilitetsgruppens samarbetsyta.

Detta dokument beskriver "Prissättning enligt prisstrategi"



Tre delar i handlingsplan för Framtidens mobilitet. Källa: Handlingsplan och rekommendationer 2021.

Förankring

Planen är att denna prisstrategi förankras och genom beslut/antagande eller motsvarande valideras i koncernledningen. Därefter ska tillämpning av prisstrategin ske parallellt med att fortsatt arbete sker koncerngemensamt och bolagsvis för att översätta och trimma modellen mot vårt fastighetsbestånd vilket beskrivs vidare i bilaga VI.

Innehållsförteckning

INLEDNING	4
Bakgrund	4
Metod	5
Avgränsning	5
Uppföljning	5
VAD ÄR "MARKNADSNIVÅ" OCH HUR DEFINIERAS MARKNADEN?	6
Framtidens definition av marknadsnivå för pris på bilparkering	6
FRAMTIDENS MODELL FÖR PRISSÄTTNING	8
Steg 1 – Grundpris – Geografisk placering	8
Avgränsning grundpris	8
Steg 2 – Egenskapspris – Kvalité för P-plats	8
Avgränsning egenskapspris	9
Steg 3 – Riktpris bilparkering Framtiden	9
HANTERING AV AVTAL	10
BILAGA I MÅLBILD FÖR FRAMTIDENS MOBILITET	12
BILAGA II OMVÄRLDSANALYS BESKRIVNING OCH METOD FÖR DEFINITION AV MARKNADSNIVÅ	14
BILAGA III PRISSÄTTNING BILPARKERING 2020 I TVÅ OMRÅDEN	17
BILAGA IV MOMS	19
BILAGA V, EXEMPEL PÅ PRISER ENLIGT MODELLEN	20
BILAGA VI, STÖD FÖR GENOMFÖRANDE	22

Inledning

Bakgrund

Under 2020 togs en koncerngemensam målsättning avseende mobilitet fram och efterföljdes av ett koncerngemensamt arbete med syfte att beskriva hur Framtidenkoncernen kunde arbeta för att nå dessa mål. Arbetet med sakfrågor drevs genom tre temagrupper och sammanfattades sedermera i dokumentet *Handlingsplan och Rekommendationer*¹. Prissättning av bilparkering, parkeringsavtal, objektstyper m.m. utreddes i temagruppen *Reglering* och det arbetet sammanfattades i ett PM benämnt *Mobilitet och Parkering*² samt under rubriken *Prissättning utifrån prisstrategi* och i bilaga II i handlingsplanen. Det arbete som bedrivits med liknande frågeställningar hösten 2021 har byggt vidare på det kunskapsläge som togs fram under arbetet 2020.

Den huvudsakliga rekommendationen från arbetet 2020 och som beskrivs i handlingsplanen är att öka intäkterna från parkering genom en justerad prissättning. Detta för att nå målsättningen om kostnadsneutralitet för parkeringsaffären 2030.

Koncernledningen fattade 2021-04-26 beslut om *Målbild för Framtidens mobilitet*. Målbilden beskriver målsättningar inom fyra delområden i Framtidens mobilitetssatsning vilka alla påverkas av prisläget på bilparkering (se bilaga I). De skrivningar som specifikt berör prissättning är:

”Så säkerställer vi en god ekonomi och en effektiv verksamhet för vårt mobilitetserbudande
Framtidens mobilitets- och parkeringsanläggningar är yteffektiva, ekonomiskt bärkraftiga över tid och frikopplade från bostadsaffären... ..Bolagen i koncernen samverkar och har ett gemensamt administrativt upplägg för hantering av mobilitetserbudandet vilket är flexibelt och kan utvecklas för att hantera nya typer av tjänster och affärer som möjliggörs via samhällsutveckling, exempelvis genom ökad digitalisering.

- *Vårt mobilitetserbudande finansieras primärt av användaravgifter utifrån en affärsmodell som stödjer utveckling mot ett hållbart samhälle.*
- *Hela kostnaden för att tillhandahålla bilparkering inom vårt mobilitetserbudande finansieras genom användaravgifter.”*

Koncernledningen har i ett beslut 2021-04-28 förtydligat och brutit ner det långsiktiga målet om kostnadsneutralitet i delmål, så till år 2025 är det marknadsnivån som ska utgöra riktpunkt för justerad prissättning. Målet om kostnadsneutralitet ska dock alltjämt uppnås till år 2030. Därutöver gäller fortsatt de slutsatser som drogs i handlingsplanen, att priser ska vara tydligt differentierade utifrån typ av parkering och läge i staden och anpassning av prisnivå mellan bolag och plats ska ske i den takt som är möjlig under parollen *”lika produkt, lika plats, lika pris”*. Det av koncernledningen fattade beslut om uppdrag lyder:

”2025 ska samtliga parkeringsavtal vara genomgångna och prissatta motsvarande marknadsnivå. För ändamålet ska en koncerngemensam prisstrategi tas fram innehållandes gemensamma avtalsformuleringar och definition av riktpriiser för olika geografiska områden och typer av parkeringsplatser för bil.”

Detta dokument utgör prisstrategin, och det är ovanstående uppdrag som är fokus i strategin.

¹ Framtiden 2021. Handlingsplan och rekommendationer – Framtidens mobilitet 2021-01-05.

² Dokumentet finns sparad på den projektgemensamma samarbetsytan på Share Point benämnd: FB - Mobilitetsgrupp AB Framtiden

Metod

Arbetet med att ta fram förslag till gemensam prisstrategi har bedrivits både i den koncerngemensamma arbetsgruppen och enskilt av bolagens representanter.

De som ingått i arbetsgruppen är:

- Gabriel Samuelsson, Bostadsbolaget
- Karin Gunnarsson, Familjebostäder
- Göran Hellegren, Poseidon
- Rasmus Sundberg, AB Framtiden (konsult, Trivector)
- Eva Paulson, AB Framtiden

Arbetsgruppen har bearbetat och tagit fram olika förslag på modell och därefter enats om de huvudmoment som utgör förslaget till prisstrategi. Arbetsgruppen har gjort viss avstämning i sakfrågor internt, men framför allt har förankring skett i Fastighetsutvecklingsrådet under arbetets gång.

Avgränsning

- Prisstrategin inkluderar i denna version ej besöksparkering utan det bör utvecklas i senare skede.
- Avstämning har skett med Göteborgslokaler under arbetets gång men prisstrategin inkluderar i första skedet inte Göteborgslokalers parkeringar.
- Prissättning för parkeringar i bostäder byggda av Egnahemsbolaget inkluderas inte i strategin.

Uppföljning

Då prisstrategin är implementerad och anpassningar för att nå marknadsnivå har gjorts, det vill säga efter år 2025, behöver balansen i parkeringsaffären och marknadsläget utvärderas och en komplettering av prisstrategin avseende hur målet ”*Hela kostnaden för att tillhandahålla bilparkering inom vårt mobilitetserbjudande finansieras genom användaravgifter*” ska uppnås till år 2030 behöver tas fram.

Vad är ”marknadsnivå” och hur definieras marknaden?

Att tala om parkering i termer av marknad kan vara vanskligt då de övergripande marknadsmekanismerna utbud och efterfrågan inte fungerar fullt ut. Anledningen till detta är att ytan för parkering ofta är reglerad i detaljplaner och bygglov och att förutsättningarna att anpassa utbudet efter efterfrågan ofta är begränsade. I regel finns till följd av många decenniers kravställan genom kommuners tolkning av PBL och förändrade förutsättningar ett överutbud av parkeringsplatser. Vidare finns det också en rådgighetsproblematik där utbudet av parkering är uppdelat på många fastighetsägare samt kvartersmark och allmän platsmark vilket gör det svårt att tala om en gemensam marknad.

I bilaga II visas resultaten från en omvärldsanalys gällande om det finns någon entydig beskrivning av vad ”marknadsnivå” för parkering innebär samt om det finns en entydig metod för att definiera ”marknadsnivå”. Slutsatsen från omvärldsanalysen är:

- Det finns ingen entydig beskrivning av vad ”marknadsnivå” för parkeringsplatser för boende innebär.
- Det finns ingen entydig metod för att definiera ”marknadsnivå” för pris på parkering för boende.

Framtidens definition av marknadsnivå för pris på bilparkering

Arbetsgruppen har mot bakgrund av ovanstående bedömt att vi själva kan definiera marknadsnivån. Vi har efter denna slutsats vägt olika alternativ mot varandra och landat i att i huvudsak inspireras av Parkeringsbolaget och deras prissättningsmodell och deras strategi för prissättning i olika geografiska områden i Göteborg, vilken beslutades 2021 (se bilaga II). Motiveringen till detta är tvådelad. Dels är Parkeringsbolaget den vid sidan av Framtidenskoncernen största aktören i Göteborg avseende bilparkering och de äger eller förvaltar liknande bilparkering (kvartersmark, boendeparkering, tillståndsparkering, mark/anläggning) i många områden där också Framtiden har fastigheter. Dels är det ett kommunalägt bolag som har avgifter för bilparkering som huvudsaklig intäkt och därför behöver balansera prissättning så att den matchar bolagets utgifter likt vad Framtiden vill uppnå till 2030.

På följande sätt definierar vi marknadsnivå gällande prissättning av bilparkering till 2025:

- I alla primärområden i Göteborg där Parkeringsbolaget har definierade priser som de strävar efter att nå 2025 motsvarar det den marknadsnivå som vi jämför oss med.
- För att skapa en överblickbar och administrativt hanterbar prisstrategi gäller som utgångsläge att samma pris sätts för ett och samma primärområde. Undantagsfall kan två eller flera prisnivåer finnas inom ett primärområde om det är motiverat av bolagets lokalkännedom.
- I primärområden där det saknas vägledning av Parkeringsbolagets prissättningsstrategi har vi gjort en enkel benchmark och rimlighetsbedömning avseende nivån på områdespriset. Oftast är nivån på områdespriset i dessa primärområden satt till samma som i närliggande liknande primärområden där Parkeringsbolaget har parkeringsplatser.
- Med marknadsnivån avser vi slutpriset för kund på produkten bilparkering. Skillnader i intäkt per parkeringsplats mellan Parkeringsbolaget, Framtidenskoncernen och andra som äger parkering kan uppstå till följd av momsregler och olika värdering av standardhöjande egenskaper. Se även bilaga IV.

Definitionen av marknadsnivå och anpassningen av priserna till den nivån bedöms bidra även till att det långsiktiga målet om en bärkraftig parkeringsaffär kan nås. Utöver Parkeringsbolagets

prissättning har vi valt att inte anpassa oss till andra aktörers (privata fastighetsägare) prissättning. Detta då vi dels saknar uppgifter om var de avser att vara 2025 avseende sin prissättning och dels utifrån erfarenhet av en tidigare sammanställning av andra aktörers priser från det koncerngemensamma arbetet 2020. I den sammanställningen påvisades en spretig bild av marknaden som var svår att dra slutsatser ifrån, se bilaga III. Att i större utsträckning lita sig mot sådana sammanställningar för enskilda områden/stadsdelar riskerar att Framtidens prissättning blir ologisk sett till parollen ”*lika produkt, lika plats, lika pris*”.

Framtidens modell för prissättning

Tillämpning av en gemensam prisstrategi ska leda till att prissättning av parkering i koncernen på sikt faller under parollen *”lika produkt, lika plats, lika pris”*. I uppdraget från koncernledningen uttrycks att *”... definition av riktpriiser för olika geografiska områden och typer av parkeringsplatser för bil.”* Modellen nedan beskriver hur vi skall hantera detta.

Prisstrategin är uppbyggd på tre steg, där geografisk placering är det första, egenskaper på parkeringarna det andra, och summan av steg ett och två ger det tredje, det vill säga ett riktpriis för parkering, se figur 1.



Figur 1. Prissättningsmodell där grundpris och egenskapspris tillsammans ger vårt riktpriis

Steg 1 – Grundpris – Geografisk placering

För varje primärområde i Göteborg har vi definierat ett grundpris inom intervallet 480 - 1 650 kr/månad för bilparkering. Priserna motsvarar vår enklaste produkt när det kommer till bilparkering, tillståndsparkering på mark. Det vill säga en asfaltsyta utomhus med parkeringsplatser som inte är förhyrda.

Avgränsning grundpris

I prisstrategin görs ingen mer detaljerad geografisk nedbrytning av områdesindelning än motsvarande stadens primärområden för grundpriset. Om det vid den kommande analysen av priserna i samtliga fastigheter konstateras att det finns skäl att ha olika nivåer på grundpris, till exempel i olika basområden inom ett primärområde, kan sådan justering göras så länge alla bolag med fastigheter i det aktuella primärområdet är överens och tillämpar samma pris.

Steg 2 – Egenskapspris – Kvalité för P-plats

Utifrån vilka egenskaper en parkeringsplats har (vilken kvalité som erbjuds) adderas här ett egenskapspris som ska motsvara ett ökat värde av parkeringsplatsen för kunden. Med utgångspunkt i vilka olika typer av parkeringsplatser som finns idag hos bolagen samt med ambitionen att renodla objektsbeskrivningar i Fast2 innehåller prismodellen de egenskaper som visas i Priserna **utgör** den gemensamma utgångspunkten vid en fullständig analys av modellen på hela beståndet.

Tabell 1. Priserna utgör den gemensamma utgångspunkten vid en fullständig analys av modellen på hela beståndet.

Tabell 1. Egenskapspris för de egenskaper som ingår i prissättningsmodellen. Om en parkeringsplats har flera av nedanstående egenskaper utgör summan av dessa egenskapspriset.

Egenskap	Egenskapspris	Kommentar
Förhyrd plats	100 kr/månad	Reserverad parkeringsplats. Kvalité, garanterad tillgång bilparkering.
Parkering under tak	200 kr/månad	Gäller alla parkeringsanläggningar som parkeringsdäck och garage. Gäller även för parkeringsplatser där tillståndsreglering gäller i parkeringsanläggningar med en övre våning utan tak. Kvalité, skydd mot regn och snö.
Skalskyddad parkeringsanläggning	75 kr/månad	Skalskydd/lås där tillgång till anläggning endast ges till de som har köpt parkering. Kan även gälla parkering på mark. Kvalité, extra trygghet/säkerhet.
Värme	75 kr/månad	Uppvärmad parkeringsanläggning eller parkeringsanläggning i en övrigt uppvärmd byggnad. Minst frostfritt. Kvalité, skydd mot kyla.
Laddplats exkl. el (tillstånd)	0/200 kr/månad	Tillgång till minst långsamladdare (3,7 kW) vid parkeringsplats hos någon av framtidens bolag. Kvalité, tillgång till laddplats.
Laddplats exkl. el (förhyrd)	300 kr/månad	Tillgång till minst långsamladdare (3,7 kW) vid förhyrd parkeringsplats. Kvalité, tillgång till egen laddplats.
Eluttag (ej för laddning elfordon)	40 kr/månad ¹	Tillgång till 220 V eluttag. Kvalité, möjlighet att koppla in eldriven motor-/kupévärmare.
Plats i bur	60 kr/månad	Plats i bur med 1-10 parkeringsplatser i parkeringsanläggning. Kvalité extra trygghet/säkerhet.
Singelgarage	250 kr/månad	Reserverad parkeringsplats i ett singelgarage för plats till 1-2 bilar. Kvalité: Väderskydd, säkerhet och förvaringsutrymme

Avgränsning egenskapspris

De egenskaper som inte visas i modellen, exempelvis MC, laddplats inkl el, stor plats, permobil, husvagn etc. gäller relativt få parkeringsplatser och nyttan med en gemensam prissättning bedöms som låg. Här är det upp till bolagen att prissätta egenskapen.

Olika nivåer på egenskapspriser har diskuterats under arbetets gång, för att hitta nivåer som sammantaget med områdespriserna ligger nära marknadens priser. Priserna i tabell 1 används vid det detaljerade analysarbetet (se bilaga VI) och när resultatet är klart görs gemensam bedömning av eventuella justeringar som i så fall sker gemensam för alla bolag. Utöver gemensam justering av områdespris och egenskapspris kan andra nödvändiga åtgärder, som tex tillfälliga rabatter, tillämpas för enskilda parkeringsanläggningar.

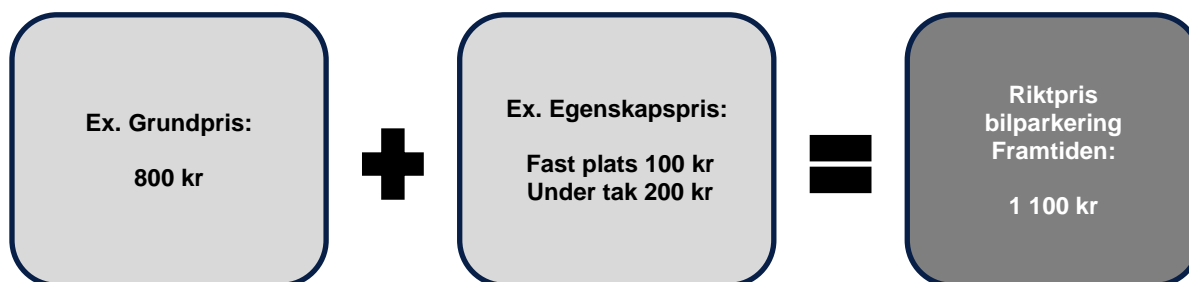
Egenskapspris för cykelparkering är i denna version av prisstrategin inte definierat. Modellen medger att egenskaper för cykelparkering kan adderas och prissättas om det framöver bedöms rimligt utifrån koncernens mobilitetserbjudande.

Steg 3 – Riktpris bilparkering Framtiden

Genom att kombinera grundpris och egenskapspris fås riktpriiset för en parkeringsplats med hänsyn till läge i staden och kvalité på parkeringsplatsen.

UTKAST

I figur 2 visas ett exempel på hur detta kan falla ut.



Figur 2. Prisstrategi där grundpris och egenskapspris tillsammans ger vårt riktpreis

Hantering av avtal

I beslutet från Koncernledningen står att ”För ändamålet ska en koncerngemensam prisstrategi tas fram innehållandes gemensamma avtalsformuleringar...”. I samband med uppstart av arbetet diskuterades formuleringen ”gemensamma avtalsformuleringar”, och det förtydligades då att det viktiga är att samtliga bolag kan nå marknadsnivåer enligt denna prisstrategi, och inte exakt hur avtalstexten är formulerad.

Mot bakgrund av ovanstående och för att förbereda för och förenkla den administrativa hanteringen av parkering med tillstånd, har arbetsgruppen tagit fram alternativ till den nuvarande uthyrningsformen av parkeringar, det vill säga med hyresavtal hanterade av respektive bolag. Förslaget är att utveckling av hantering av hyresavtal för att nå målsättningarna ersätts av en generell övergång till försäljning av abonnemang för parkeringsplats. Det vanligaste på marknaden är att denna hantering gäller tillståndsparkering, dvs att parkering får ske vid en yta/anläggning i mån av plats. Idag sker detta på bolagen i några enskilda parkeringsanläggningar, men med en hög grad av manuellt arbete, både på våra bolag och hos utförande aktör. För att kunna gå över till hantering av abonnemang i hela beståndet måste därför utveckling av funktionalitet som stödjer detta göras. I de fall bolagen fortfarande kommer att upplåta platserna som förhyrda, kan dessa då säljas som ett abonnemang med tillägget fast plats.

I det år 2022 av koncernen påbörjade avtalsarbetet och upphandling av tjänsten tillståndsparkering är detta därför med som ett krav. Det finns flera fördelar med att bolagen inte tecknar nya parkeringsavtal med hyresgästerna, utan överlåter till extern aktör att teckna abonnemang. Det administrativa arbetet vid en övergång till tillståndsparkering underlättas då hyresgästerna redan köper abonnemangstjänsten, och förhoppningsvis upplever även hyresgästerna en smidig förändring.

Arbetet med att utveckla ovan nämnda funktionalitet pågår redan inom ett pilotprojekt på Poseidon, nyproduktionsprojektet Torpa, där bland annat en lösning för konfigureringslösning mellan Fast 2 och Parkeringsbolagets plattform för tillståndshantering är en del.

Moms

Några olika frågeställningar relaterade till moms har identifierats, och flera av dem kommer att utredas inom den koncerngemensamma arbetsgruppen ekonomi. Se bilaga IV.

Stöd för genomförande

För att nå målet och uppfylla koncernledningens uppdrag är förslag på stöd för genomförande av hanteringen framtaget, se bilaga VI. Där beskrivs bland annat att hela parkeringsbeståndet ska analyseras med utgångspunkt i områdespriserna och ovan förslag på egenskapspriser, aktiviteter som ska genomföras per bolag respektive koncerngemensamt samt tidplan för dessa.

Bilaga I Målbild för Framtidens mobilitet

Målbild för Framtidens mobilitet



Vår målbild avseende mobilitet

2030 har Framtidenskoncernen ett attraktivt och effektivt mobilitetserbjudande som skapar förutsättningar för bostadsproduktion och bidrar till ett ökat hållbart resande.

Så skapar vi ett attraktivt mobilitetserbjudande för våra kunder

I anslutning till våra bostäder finns ett grunderbjudande av mobilitetstjänster för persontransporter anpassat efter yttre förutsättningar som kollektivtrafik, infrastruktur, läge och serviceutbud, inklusive möjlighet till att ta emot leveranser av varor samt erbjudande om stöd och råd avseende hållbart resande. Grunderbjudandet anpassas löpande utifrån efterfrågan från de boende och utgör grunden i vårt värdeerbjudande till kund. Vårt mobilitetserbjudande har bidragit till att skapa en fungerande och trygg vardag för de människor som bor i våra bostäder.

- Nöjdhet hos våra kunder avseende vårt mobilitetserbjudande har ökat jämfört med startvärde 2021.¹
- 100 % av de som bor i bostäder som ägs eller har byggts av Framtiden har tillgång till grunderbjudande mobilitet. Minst hälften har tillgång till förstärkt erbjudande mobilitet.²

¹ Mätning kundnöjdhet ska genomföras 2021

² Effektmålet gäller där Framtidens bolag har rådighet. Grunderbjudande och förstärkt erbjudande mobilitet definieras med jämna mellanrum i samverkan med involverade bolag. Termerna är samlingsnamn för vilka typer av mobilitetstjänster Framtiden som aktör erbjuder sina kunder.

Så skapar vi förutsättningar för fler bostäder och lägre produktionskostnader i Göteborg

Genom att vi har stärkt vårt erbjudande avseende mobilitetstjänster och infört tillståndsparkering för bilparkering har mark frigjorts för stadsutveckling. Ett mer resurseffektivt användande av våra befintliga parkeringsytor har sänkt produktionskostnaden för nya bostäder.

- Merpart av parkeringsplatser för bil är reglerade med tillstånd och i kombination med timtaxa är det den vanligaste regleringsformen. Tillämpning sker överallt där det finns potential för samnyttjande.
- Genomsnittlig beläggning på koncernens parkeringsplatser är inom intervallet 80-100 % sett till de kunder som bor i våra bostäder. Oanvänd yta på parkeringsytor med lägre beläggning än 80 % nyttjas för stadsutvecklingsändamål, exempelvis för parkeringslösningar för nya bostäder, eller andra kvalitetshöjande funktioner.

Så bidrar vi till ett mer hållbart resande i Göteborg

Framtidens mobilitetserbjudande har möjliggjort att våra kunder gjort en stegvis omställning mot att resa motsvarande de målsättningar som har satts upp i Göteborgs trafikstrategi. Samverkan med staden och regionen avseende infrastruktur, bebyggelseplanering, kollektivtrafik samt samarbete kring flera andra åtgärder, exempelvis elektrifiering och delade mobilitetstjänster, har bidragit till att möjliggöra omställningen.

- Våra hyresgäster väljer att utföra 80 % eller fler av sina resor med kollektivtrafik, bilpool eller andra typer av delade fordon, cykel, gång eller genom att personresor ersätts genom distansarbete och/eller hemleveranser.³
- Vår leveranstid från intresseanmälan till erbjudande om laddplats inom 400 meter är max 6 månader. 100 % av våra nyproducerade parkeringsplatser har ledningsinfrastruktur för laddpunkter. Även vid re-investeringar har berörda parkeringsanläggning förberetts för installation av laddpunkter.⁴

Så säkerställer vi en god ekonomi och en effektiv verksamhet för vårt mobilitetserbjudande

Framtidens mobilitets- och parkeringsanläggningar är yteffektiva, ekonomiskt bärkraftiga över tid och frikopplade från bostadsaffären. När vi bygger för att sälja vidare en bostadsfastighet är vi tydliga med hur mobilitetslösningen är finansierad och hur den kan bära sig över tid.

Bolagen i koncernen samverkar och har ett gemensamt administrativt upplägg för hantering av mobilitetserbjudandet vilket är flexibelt och kan utvecklas för att hantera nya typer av tjänster och affärer som möjliggörs via samhällsutveckling, exempelvis genom ökad digitalisering.

- Vårt mobilitetserbjudande finansieras primärt av användaravgifter utifrån en affärsmodell som stödjer utveckling mot ett hållbart samhälle.
- Hela kostnaden för att tillhandahålla bilparkering inom vårt mobilitetserbjudande finansieras genom användaravgifter.

Genomförande av målbild

Målbild för Framtiden gällande mobilitet och parkering kompletteras med dokumentet Handlingsplan och rekommendationer – Framtidens mobilitet där omställningstakten och angreppssätt utvecklas. Effektmålen följs upp årligen på koncernnivå.

³ Baserat på antagande om att nivån idag är ungefär 75 %. Resvaneundersökning ska genomföras 2021.

⁴ Vid entreprenadarbeten som berör markarbete, konstruktion, ledningar och el.

Bilaga II Omvärldsanalys beskrivning och metod för definition av marknadsnivå

I följande bilaga redovisas det underlag som ligger till grund för Framtidens definition av marknadsnivå pris bilparkering.

Vad är skillnaden på marknadspris och marknadsnivå?

Definitioner, exempel:

- ”Marknadspris” – ”Den slutliga köpesumman, dvs. det pris då efterfrågan och utbud möts”
- ”Marknadspris” – ”Marknadspris betecknar det [pris](#) som bildas på en [marknad](#) som ett resultat av [utbud](#) och [efterfrågan](#) på en viss vara under en viss tidsperiod. Marknadspriset är ett uttryck för varans eller tjänstens [marknadsvärde](#).”³
- ”Marknadsanpassa” – term som används i lokalpolitiken i Göteborg om boendeparkeringstaxor.⁴
- Hyra för hyresrätter i nivå med resten av markanden [12 kap. 55 § jordabalken.](#))” *Om en jämförelse inte kan göras med lägenheter på orten, får i stället hyran för lägenheter på en annan ort med jämförbart hyresläge och i övrigt likartade förhållanden på hyresmarknaden beaktas.”*

Exempel på prissättningsstrategier

Boendeparkering, Göteborgs Stad

Marknadsanpassa är en politiskt term som ej styrs av markpris eller marknadspris. Ofta billigare än prissättning på kvartermark. I Göteborg innebär ”marknadsanpassa” en höjning med konsumentprisindex plus 2,5 %.⁵

Parkering Malmö

Prisjustering påverkas av⁶:

- Politiska beslut
- Verksamhetens löpande kostnader för drift
- Bygg- och underhållskostnader
- Allmän kostnadsutveckling
- Efterfrågan på parkeringsplatser
- Bedömda kostnader för framtida investeringar.

Den nya prispolicyn som införs 2023 utgår från tre kriterier:

- Geografiska zoner utifrån hur attraktivt läget är
- Tillägg för företag, el-platser, låst parkeringsyta m.m.
- Fastighetsägarens eventuella inbetalda parkeringsköp

³ Wikipedia 2021.

⁴ Yimby 2018. https://gbg.yimby.se/2018/02/marknadsanpassning-av-boe_4024.html

⁵ Göteborgs Stad 2017.

[http://www4.goteborg.se/prod/Intraservice/Namndhandlingar/SamrumPortal.nsf/93ec9160f537fa30c12572aa004b6c1a/6b6e5f2752cae258c125822f0051b7a8/\\$FILE/Handling_2017_nr_235.pdf](http://www4.goteborg.se/prod/Intraservice/Namndhandlingar/SamrumPortal.nsf/93ec9160f537fa30c12572aa004b6c1a/6b6e5f2752cae258c125822f0051b7a8/$FILE/Handling_2017_nr_235.pdf)

⁶ <https://www.pmalmo.se/Om-parkering-Malmo/mediarum/aktuella-nyheter/ny-prispolicy-2022>

Vid en telefonintervju säger representant att de har marknadspriser men är inte prisledande samt att det finns många marknadsområden i en stad. De sätter pris delvis med hänsyn till andra aktörer men även med hänsyn till att kalkylen behöver gå ihop. Markpriser sägs öka i områden där det förtätas. Privata aktörer sägs vilja följa efter när bolaget höjer sina priser.⁷

Parkeringsbolaget Göteborg

Gränserna mellan olika områden påverkas och förändras i takt med stadsutvecklingen. Enligt bolagets hemsida gäller följande punkter avseende prissättning:⁸

- *”Staden delas in i olika geografiska områden och priserna sätts utifrån principen ”ju mer centralt desto högre pris”. Gränserna mellan olika områden påverkas och förändras i takt med stadsutvecklingen.*
- *Priset på parkeringsavtal utgår ifrån en grundprislista och därutöver tillkommer priset på tilläggstjänster.*
- *Priset på tilläggstjänster kan vara fasta eller i procent av grundprislistan.*
- *Parkeringsområden där avtalspriset ligger för lågt i pris jämfört med andra likvärdiga platser i närheten harmoniseras med årliga prisjusteringar.*
- *Prissättningen för besökstaxa görs med samma princip som för abonnemangsparkering. En gång om året gör vi en översyn av våra besökstaxor för att se till att jämförbara parkeringar inom ett och samma område ligger på likvärdiga nivåer.*
- *I samband med budget tar styrelsen beslut om prisjusteringarna inför kommande år. De genomförs sedan 1 januari.”*

Därtill definieras tre grundstenar i modellen för prissättning:⁸

- *Modellen för prissättning av tillstånd och förhyrd plats är uppbyggd med 13 prisklasser (500 kr -1600 kr) som är grundpriset på avtalet. Grundpriset motsvarar ett tillstånd utomhus.*
- *Kostnaden för tilläggstjänster (tex inomhus, låst, fast plats etc.) tillkommer från en separat prislista.*
- *Grundpriset summerat med dina tilläggstjänster bildar ditt totala pris.*

Ovanstående priser är inklusive moms.

Skatteverkets regler för arbetsplatsparkering

- Det är marknadsvärdet på parkering som avgör förmånen. Med marknadsvärde menas den kostnad som den anställde skulle få genom att själv betala för motsvarande förmån (hyra för parkeringsplats) i närheten av arbetsplatsen. Skatteverket skriver följande:

”Förmån som utgår i annan form än pengar värderas enligt bestämmelserna i 61 kap. 2 § IL till det pris som den skattskyldige skulle ha fått betala på orten om han själv skaffat sig varan eller tjänsten.

⁷ Telefonavstämning P Malmö 2021-09-01

⁸ Parkeringsbolaget 2022. Så här sätter vi våra priser. Tillgänglig 2022-01-10: <https://www.parkeringgoteborg.se/om-oss/om-bolaget/sa-har-satter-vi-vara-priser/>

Utgångspunkten vid värderingen av parkeringsförmånen är således priset för jämförbar parkeringsplats belägen i närheten av arbetsplatsen. Med jämförbar i detta sammanhang menas att parkeringen ska vara av likvärdig beskaffenhet. En parkering i exempelvis varmgarage kan inte anses jämförbar med parkeringsplats belägen utomhus. Vidare får en parkeringsplats utrustad med motorvärmare anses ha ett högre marknadsvärde än en parkeringsplats utan tillgång till motorvärmare.

- Skatteverket skriver att om det saknas lämpliga jämförelseobjekt i närområdet går det inte att utesluta att förmånen saknar värde. Om jämförelseobjekt saknas i arbetsplatsens omedelbara närhet får ledning sökas i prisnivån för parkeringar av liknande beskaffenhet i andra områden på samma ort. Dock saknas det idag rättsfall som avgör hur dessa tolkningar ska göras och en rekommendation från handläggare på Skatteverket är att utgå ifrån 10 minuters gångavstånd från aktuell plats.⁹

Geografisk indelning av Göteborg

För att komma fram till lämplig geografisk indelning har vi utvärderat om Framtidens indelning i A-C-lägen kan användas. Dessa områden har jämförts med P-bolagets delområden som följer en annan logik, och jämförelsen visar att det inte är möjligt att översätta Parkeringsbolagets bedömning av attraktivitet till Framtidens A-C-lägen. P-bolagets indelning har inte en tydlig gränsdragning i områden som är tillämpbara för Framtiden, utan vi har efter analys inom koncernen kommit fram till att stadens primärområden är mest lämpliga att använda.

⁹ Skatteverket 2017. Skatteverkets skrivelser – Information om beskattning av parkeringsförmån. Tillgänglig: <https://www.skatteverket.se/funktioner/rattsinformation/skrivelser/arkiv/skrivelser2005.5.2132aba31199fa6713e800017870.html>

Bilaga III Prissättning bilparkering 2020 i två områden

Av prisjämförelsen bland andra aktörer i Göteborg som utfördes hösten 2020 kan man konstatera att prisbilden är spretig och att en tydlig nivå som kan utgöra marknadsnivån inte går att se.

Nedanstående bilder är sammanställningar av de uppgifter vi fick fram i två områden i Göteborg, centrala Hisingen och Tynnered. Bland de fastighetsbolag vi var i kontakt med fanns det i några fall strategier för kommande prisjusteringar, vilka dock inte gav en entydig bild som skulle kunna användas som marknadsnivå. Intresset från dem för Framtidens arbete var stort och några uttryckte att de sannolikt kommer att upprätta planer eller justera befintliga efter de att tagit del av vårt resultat.

Jämförelse priser mark p-platser, centrala Hisingen

	Antal	Median	Målhyra	Adresser	Övrigt
Bostadsbolaget	790	370		Folkvisseg, Memoarg, Humorg, B	2020 års taxa
Familjebostäder, Virvelvindsg		345	650 (5 år)		P-bolagets timtaxa 900
Familjebostäder, Kvillebäcken		500	650 (5 år)		Förhandlade år 2015. P-bolagets timtaxa 900
Poseidon, Sockenvägen, Wieselgrensplatsen		405	420		Alla 83 p-platserna har samma hyra. Målhyra = Boendeparkering 370 kr + 50 kr
Balder	?	600		Hisingsgatan 28-30	P-platser anses i stort vara marknadsanpassade
HSB	44	200	426	Nordan- och Västanvindsgatan	Boendeparkering *1,2, dvs 20% påslag
Stena					Inga
Wallenstam					Inga
P-bolaget, Gbg stad		720		Wieselgrensplatsen	Tillstånd, p-hus
P-bolaget, Gbg stad		640		Fjärdingsgatan	Tillstånd, utomhus
P-bolaget, Gbg stad		320		Blackevägen	Tillstånd, utomhus, ej nära centrum
P-bolaget, Gbg stad		580		Myntgatan	Tillstånd
P-bolaget, Gbg stad		550		V Stillestorp, Kryddgårdsgatan	Förhyrd
Trafikkontoret, GBG stad		370		Runt Långängen, område H7	2020 års taxa

Jämförelse priser, mark p-platser, Tynnered, Frölunda

	Kr/mån				Adresser	
	Min	Median	Max	Målhyra		
Bostadsbolaget, Topasg		345			Topas-, Brilljantgatan	
Familjebostäder, Grevegården	255		520		Grevegården / Opaltorget	Högre nivåer efter nyproduktion eller ombyggnader
Familjebostäder, Fiskebäck		360			Kumleskärgatan	
Poseidon, Frölunda Torg	312		374		Näverlur-, Mandolingatan	Två hyresnivåer, 374 kr/mån inkl. eluttag
Poseidon, Gånglåten	312		374		Gånglåten	Två hyresnivåer, 374 kr/mån inkl. eluttag
Balder, Stjärnhusen		600			Munspelsgatan 10	Framtida strategi: hyran höjs med 3% årligen.
Stena, Smyckeparken		368		500	Smyckeparken	Framtida strategi: Vid ny- och ombyggnad höjs hyran till 500 kr/mån
P-bolaget, Gbg stad, Järnbrott		560			Transistorgatan	Inkl. moms (448 kr/exkl. moms)

4

Bilaga IV Moms

Under arbetets gång har olika grupperingar inom projektet Mobilitet och parkering identifierat olika frågeställningar relaterade till moms. Under 2022 har personer från bolagen utsetts för att arbeta med koncerngemensamma ekonomifrågor avseende mobilitet och parkering. Frågeställningar att utreda ges av Fastighetsutvecklingsrådet.

Nedan följer exempel på sådana frågeställningar och en del klargöranden.

1. Varför momsfrihet vid uthyrning av parkeringsplatser?

Upplåtelse av nyttjanderätt till fastighet är undantaget från skatteplikt enligt 3 kap. 2 § mervärdesskattelagen, ML. Undantaget omfattar dock inte ”upplåtelse av parkeringsplatser i parkeringsverksamhet”. I momshänseende ska en underordnad tjänst behandlas på samma sätt som den huvudsakliga tjänsten. En upplåtelse av en parkeringsplats som har nära anknytning till uthyrning av affärslokal eller bostad anses vara underordnad tillhandahållandet av lokalen/bostaden. Parkeringsupplåtelsen ska därför beskattas på samma sätt som uthyrningen av lokalen eller bostaden. Skatteverket har i ett ställningstagande fastställt att nära anknytning finns dels när parkeringsplatserna och lokalen/bostaden hyrs ut av samma hyresvärd, dels när parkeringsplatserna finns i samma fastighetskomplex eller annars ligger i nära anslutning till lokalen/bostaden. Det saknar betydelse om det är en bestämd parkeringsruta eller ett p-tillstånd att parkera inom ett visst område.

2. Kan våra bolag hyra ut/sälja parkeringsabonnemang genom extern aktör (som till exempel parkeringsbolaget) utan det kräver momspåslag?

Bostadsbolaget, Poseidon och P-bolaget har oberoende av varandra gjort utredningar för att få svar på om en annan aktör än bostadsföretaget kan hyra ut parkering eller abonnemang för parkering till bostadshyresgäst utan att lägga på moms på parkeringspriset. Slutsatsen blev att det är förenligt med lagstiftningen att göra det om avtal eller tjänst upprättas med bostadsföretaget som uthyrande/säljande part och bolagets bostadshyresgäst som köpare.

3. Liksom i Poseidons och Familjebostäders nuvarande prisstrategier för parkeringar är det slutpriset mot kund som avses, se även sidan 5 under rubriken *Framtidens definition av marknadsnivå för pris på bilparkering*. Huruvida priset bolaget jämför med inkluderar moms eller ej påverkar inte jämförelsen, utan de priser som prisstrategien ger avser priset mot kund och är med nuvarande tillämpning av momsundantag exklusive moms för Framtidens bolag. Skulle Framtiden välja att inte tillämpa momsundantag för bilparkering kopplat till bostadsfastigheter och istället ta ut moms på priset mot slutkund ska det ingå i de priser som prismodellen ger, dvs priset mot slutkund blir det samma men justeras i redovisningen. Intäktsbortfallet ska i sådana fall justeras mot ingående moms vid re-investering och nyproduktion av parkeringsanläggningar, dvs Framtidens bolag kommer då att få lägre kostnader eftersom de får dra ingående moms, vilken idag utgör en del av kostnaden/investeringen.

Bilaga V, Exempel på priser enligt modellen

Exempel jämförelse markparkering fast plats							
Prishöjning 2023, 2024, 2025							
1. Lägst områdespris							
Bolag	Primärområde	Adress	Målpris kr / månad	Nuvarande kr/månad	Skillnad kr	Kr per år i tre år	Procents ökning totalt
BB	Hjällbo	Sandeslätt	580	365	215	72	59%
	Rannebergen	Fjällglimmen	580	365	215	72	59%
FB	Grevegården	Grevegårdsvägen	580	295	285	95	97%
	Eriksbo	Eriksbo Västergärde	580	275	305	102	111%
GB	Gårdstensberget	Kanel och peppargatan	580	475	105	35	22%
PO	Norra Biskopsgården	Väderilsgatan	580	320	260	87	81%
	Angered	Kaprisgatan	580	320	260	87	81%
2. Mellannivå områdespris							
Bolag	Primärområde	Adress	Målpris	Nuvarande kr	Skillnad	Kr per år i tre år	Procents ökning totalt
BB	Kungsladugård-Sanna	Svalebogatan	820	390	430	143	110%
	Guldheden	Doktor Weststrings gata	820	436	384	128	88%
FB	Kungsladugård	Wärnsköldsgatan 1	820	505	315	105	62%
	Majorna	Djurgårdsgatan	1100	535	565	188	106%
PO	Olskroken	Borgaregatan	1100	650	450	150	69%

Exempel på markparkering med högst områdespris för få för relevans.

Exempel jämförelse parkering med ytterligare kvaliteter										
Ökning år 2023, 2024, 2025										
1. Lägst områdespris										
Bolag	Primärområde	Adress	Kvaliteter	Målpris	Nuvarande	Skillnad kr	Kr per år i tre år	Procents ökning totalt		
BB	Kortedala	Kalendervägen	Enskilt, varmt	1105	910	195	65	21%		
	Kortedala	Månadsgatan	Enskilt, kallt	1030	750	280	93	37%		
FB	Kortedala	Vårmånadsgatan	Fast plats under tak, låst	855	505	350	117	69%		
GB	Gårdsten	Muskotgatan	Fast plats under tak, låst	855	600	255	85	43%		
PO	Biskopsgården	Väderilsgatan	Fast plats under tak, låst, singel, värme	1085	850	235	78	28%		
2. Mellannivå områdespris										
Bolag	Primärområde	Adress	Kvaliteter	Målpris	Nuvarande	Skillnad kr	Kr per år i tre år	Procents ökning totalt		
BB	Eriksberg	Styrfarten	Fast plats, under tak, låst, värme	1450	1130	320	107	28%		
FB	Majorna	Slottskogsgatan	Fast plats, under tak, låst	1375	735	640	213	87%		
PO	Olskroken	Borgaregatan	Fast plats, under tak, låst	1375	895	480	160	54%		
3. Högst områdespris										
Bolag	Primärområde	Adress	Kvaliteter	Målpris	Nuvarande	Skillnad kr	Kr per år i tre år	Procents ökning totalt		
BB	Landala	Landalaberggen	Fast plats, under tak, låst	1875	790	1085	362	137%		
FB	Heden	Nya Allén/Parkgatan	Fast plats, under tak, låst, värme	2050	1060	990	330	93%		
PO	Olivedal	Plantagegatan	Fast plats, under tak, låst, värme	2050	1135	915	305	81%		

Bilaga VI, Stöd för genomförande

Förslag på fortsatt arbete

Bolagen har idag olika sätt att hantera sina parkeringar och olika förutsättningar för att göra förändringar, vilket påverkar arbetet både på kort och lång sikt vid implementering av prisstrategin.

Under de två första kvartalen 2022 kommer arbetet i projektform att fortsätta genom den koncerngemensamma arbetsgruppen, bland annat genom att bryta ner och utveckla prisstrategin på en detaljerad nivå. Först därefter bedöms anpassning av priser enligt prisstrategin kunna påbörjas. Dessutom kommer respektive bolag att behöva avsätta resurser för bolagsspecifikt arbete. Anpassning och synkronisering sker löpande parallellt med annat koncerngemensamt utvecklingsarbete som har bäring på prissättningen, exempelvis avtalstecknande med leverantör för abonnemangslösning samt fortsatt utredning av parkeringsaffären.

Nedan redogörs för de huvudsakliga moment utan strikt kronologisk ordning som berör samtliga förvaltande bolag och som bearbetas dels koncerngemensamt och dels bolagsvis. Därefter följer en matris med fördelning av arbetet över kommande år. För att inte tappa tid inleds arbetet så snart första versionen av prisstrategin är klar.

Översätta prisstrategin till objektstyper

Idag används bolagsspecifika objektstyper i Fast 2 för att kategorisera parkeringsplatserna. Den nya modellen har inte samma upplägg så därför måste en genomgång av de nuvarande objektstyperna och översättning enligt nya modellen göras. Därefter sätts pris på parkeringsobjekten utifrån prismodellen. Detta måste göras bolagsvis eftersom bolagen idag inte har samma objektstyper.

Pris per område och typ av parkering

Utifrån prismodellen skall en fullständig genomgång av samtliga fastigheters framtida pris på parkering göras. Respektive bolag skall därefter utvärdera resultatet och ta ställning till om det föreligger starka skäl för justering av områdespris för ett primärområde, tex dela upp ett stort och ej homogent primärområde i två delar. Justeringar görs sedan i samråd med övriga bolag och priset i ett område ändras i så fall för samtliga bolag som har fastigheter där.

För samtliga fastigheter med parkeringsplatser skall ett riktpolis beräknas utifrån prismodellen. Dessa priser skall jämföras med dagens priser för motsvarande kvalitet för att se hur stor höjningen kommer att bli. Vid framtagning av prisstrategin har några exempelfastigheter valts ut och pris för parkeringarna beräknats, men en fullständig förteckning återstår. När resultatet av jämförelsen är klar kan bolagen gemensamt ta ställning till om någon justering behöver göras. Resultatet behandlas med andra ord dels koncerngemensamt och dels bolagsvis, men grundprissättningen skall vara gemensam både vad gäller områdespris och kvalitetspris

Genomgång av samtliga parkeringsplatser

När en översättning från nuvarande modell med objektstyper är klar och eventuella justeringar är gjorda så ska en förteckning över alla parkeringsplatser och dess målpris sammanställas. Denna förteckning skall ligga till grund för kommande höjningar.

Aktiviteter per bolag och koncerngemensamt, övergripande nivå.

	2022	2023- 2025	2026-2030
BB	Höjning av priser för parkeringar. Start succesiv övergång till tillstånd. Översättning av objektstyper till ny prismodell. Teckna avtal abonnemang.	Höjning av priser enligt prisstrategin Successiv övergång till tillstånd.	Justering av grundpriser enligt ny prisnivå fr o m 2026
FB	Säga upp och teckna nya parkeringsavtal. Översättning av objektstyper till ny prismodell. Teckna avtal med extern aktör avseende abonnemangshantering.	Höjning av priser enligt prisstrategin. Successiv övergång till abonnemang.	Justering av grundpriser enligt ny prisnivå fr o m2026
GB	Anpassning i enlighet med prisstrategin??? Översättning av objektstyper till ny prismodell. Teckna avtal med extern aktör avseende abonnemangshantering mm.	Anpassning i enlighet med prisstrategin???	Justering av grundpriser enligt ny prisnivå fr o m 2026
PO	Höjning av priser för parkeringar Slutföra pilotprojekt Torpa. Översättning av objektstyper till ny prismodell. Teckna avtal abonnemang.	Höjning av priser enligt prisstrategin. Successiv övergång till abonnemang.	Justering av grundpriser enligt ny prisnivå fr o m 2026
Koncern-gemensamt	Förbered nytt avtal med extern aktör för parkering med abonnemang. Upprätta detaljerad genomförandeplan. Fortsatt utredning av parkeringsaffären, moms mm. Underlag kommunikation kring prisstrategi.	Utvärdering och ev anpassning av prissättningen. Löpande avstämningar med bolagen. Koordinera koncerngemensam översyn och anpassning av prisnivå fr o m 2026	Löpande avstämningar med bolagen, med mera.

Tabell 2. Förslag till aktiviteter, fortsatt arbete

Ovan beskrivs exempel både på det som behöver göras bolagsvis utifrån den koncerngemensamma prisstrategin och sådant som även under perioden fram till 2030 kommer att göras gemensamt. En fullständig plan måste upprättas, både för respektive bolag och för det koncerngemensamma arbetet. Detta görs under första delen av 2022.