

## VD Rapport 2017-08-25

### Inledning

Efter en härlig och för verksamheten lugn och välförtjänt semesterperiod är nu de flesta på plats igen. Under första halvåret 2017 har bolaget handlat upp 13 entreprenader fördelat på nio olika entreprenörer innehållande 1277 lägenheter till ett värde av drygt 3 miljarder. Ett i min mening fantastiskt bra resultat för bolagets drygt ett och ett halvt åriga historia. Nu vänder vi blad och går med full kraft in i höstterminen. Med en färsk gemensam affärsplan 2018 för hela koncernen inleder vi nu arbetet med budget och verksamhetsplan samtidigt som vi växlar upp i utvecklingsarbetet.

### Projekthantering

Det är glädjande att vi har fått klart med vårt första uppdrag i Bostad 2021. Adventsvägen är det första projektet som har klar detaljplan, bygglov och som nu är upphandlat med entreprenör.

Upphandlingar pågår i ett antal projekt där Beväringsgatan och Mandolingatan etapp A är närmast i tur. Anbud förhoppningsvis inne under v.36 resp. v.37 för dessa. I närtid kommer vi att gå ut med 4-5 nya upphandlingar. Sammantaget innebär det att vi kommer starta produktion i ett antal projekt.

Internt arbetar vi med två verksamhetsutvecklingsområden inom projektavdelningen; **internt styrande dokument** och **marknadsbearbetning**.

När det gäller internt styrande dokument så har vi ett tag haft fokus på koncerngemensam standard för hyresrätter samt att lägga en plattform i hur våra förfrågningsunderlag ska formas.

Avseende den koncerngemensamma standarden för nyproduktion av hyresrätter ska vi ha ett samlat underlag för beslut i koncernledning under hösten.

Arbetet med att slå fast utformningen av våra förfrågningsunderlag pågår. Marknaden har efterfrågat en mer stringent utformning av våra underlag, vilket är vår ambition. Ytterst viktigt är att, oberoende av projektens storlek / komplexitet / placering, att vald entreprenadform är likformig och tydlig. Vi vill uppfattas som stabila gentemot marknaden. Effekten av detta bedömer vi som effektivitetshöjande och som en möjlighet att arbeta mot längre kostnader.

Tryggheten i våra produkter som ska vara tidssäkrade ökar självklart också och borgar för ett ökat värdeskapande i våra fastigheter.

Vi arbetar för att effektivisera och kvalitetssäkra underlagen till våra investeringsbeslut – så att det blir tydligt och möjligt att jämföra projekt med varandra utan att vara administrativt betungande.

Månadsvisa projektavstämningar genomförs med respektive projektchef med fokus på ev. avvikelser i respektive projekt och uppföljning av att aktuella egenkontroller är genomförda.

### Marknaden

Vi håller fast vid vår ambition att bredda vår bas med samarbetspartners detta för att kunna klara uppdrag av skiftade karaktär där olika egenskaper hos samarbetspartners efterfrågas.

Det är viktigt att vi har ett ”öra – mot – marken” för att känna av marknaden. Bearbetning och samtal genomförs kontinuerligt. Detta för att ha en bra bild av möjligheter för oss och att kunna skapa bra samarbeten.

21/9 kommer ett andra frukostmöte att hållas med inbjudna aktörer. Vår förhoppning är att få ett lika bra gensvar som vid den första träffen i maj. Dessa frukostträffar kommer att genomföras planeringsmässigt en gång per kvartal.

Kontakten med marknadens aktörer och en ökad framförhållning med när vi kommer ut med förfrågningsunderlag, genererar en bättre möjlighet till att vara en attraktiv beställare över tid. Med ökad framförhållning och en ökad anbudstid är förhoppningen att vi kan skapa bättre förutsättningar för en ökad kostnadseffektivitet.

Vår strategi för att öka antalet anbud vid upphandlingar är dels att vända sig till små och medelstora bolag på marknaden dels att försöka få bolag från andra länder att etablera sig i Göteborg. Vi samverkar med SABO i denna fråga. För att lyckas har vi haft dialog med byggande bolag och vi har samarbetat med andra allmännyttiga bolag runt om i Sverige.

### **Internationella marknaden**

Sverige har bland de högsta byggkostnaderna i Europa. Den påverkansmöjlighet som vi som enskilt bolag har på marknaden är inte tillräckligt stor och det är därför vi har valt att samarbeta med SABO. Det innebär att vi som beställare ökar vår beställarkostym markant. Koncernens lägenhetsvolym på 72000 lägenheter gör oss till en stor beställare men när vi är en del i 800000 lägenheter blir det internationella intresset högre. Det är inte särskilt komplicerat att få in anbud i enstaka upphandlingar men att arbeta för att bolag skall etablera sig i Sverige är något helt annat. Vårt samarbete med SABO innebär att vi som bolag/koncern många gånger ensamma representerar allmännyttan i mötet med den internationella marknaden.

Före sommaren tog vi fram en gemensam beskrivning ihop med SABO över den process vi ser framför oss för att få den internationella marknaden att lämna anbud i våra upphandlingar och överväga etablering i Sverige. En av slutsatserna är att hanteringen av små och medelstora bolag och den internationella marknaden inte skiljer sig särskilt mycket åt. Bolag inom båda kategorierna efterfrågar att få börja med mindre projekt dvs max 70 lägenheter, i många fall efterfrågas delad entreprenad och enkla och tydliga underlag. En fråga som vi behöver landa är vilket omsättningskrav vi ska ställa. Vi har den senaste tiden sänkt omsättningskravet från 200 miljoner kronor till 50 miljoner kronor. Däremot funderar vi fortfarande hur vi skall hantera omsättningskravet vid val av utländskt bolag. Lagen medger inte åtskillnad mellan bolag från olika länder.

Den 28 augusti reser delar av ledningsgruppen till Warszawa för att träffa den organisation som är utsedd av polska näringsdepartementet. Som ett led i att få in fler anbud och för att bryta den utvecklingen har SABO och polska regeringen startat ett gemensamt projekt för att undanröja handelshinder. Målet med pilotprojektet är att få fler internationella byggföretag att etablera sig i Sverige, validera produkter och anbud från polska byggföretag som deltar i offentliga upphandlingar av nya bostäder, med avseende på svenska lagar, regler och efterfrågan samt att stötta beställarens organisation för att möjliggöra konkurrens i upphandling med internationell medverkan. Polens regering uppmanar polska byggbolag att ansöka om att vara piloter i projektet. Departement för infrastruktur och konstruktion vill knyta till sig polska företag som redan framgångsrikt provat på den svenska byggmarknaden för att på så sätt ta del av deras erfarenheter och förslag på förbättringar. SABO har skickat ut pressmeddelande om detta.

Det är en utmaning för internationella företag att förstå och hantera byggreglerna i Sverige. SABO har därför tagit fram en anbudsskola som ska hjälpa företagen att ta sig in och lyckas på den svenska marknaden. Det första kurstillfället är i Stockholm 16-17 oktober. Utbildningen sker i samarbete med

Invest Stockholm och Tyréns. Målet med utbildningen är att ge en introduktion till lagar och regler som är unika för den svenska byggbranschen. Avsikten är att komplettera entreprenörernas praktiska kompetens med kunskap om det svenska regelverket, med inriktning på aspekter som direkt påverkar projektets lönsamhet. Vi kommer att ha minst en representant på plats. Vi kommer även att via personliga utskick till bolag rekommendera dem att närvara vid utbildningen. FBU har varit delaktiga att marknadsföra anbudsskolan vid möten med bolag från andra länder och i Almedalen.

### Hållbarhet

Koncerngemensamt beslut har arbetats fram för tillståndsparkering i nyproduktion.

### Trähusbyggnader

Det talas alltmer om att bygga i trä och då avser man valet av stommaterial. Fördelarna anses många: Mindre CO2-avtryck, lättare konstruktion samt kortare byggtid. Med skärpta klimatmål samt en kommande klimatlag bör vi utreda om trä är ett alternativ för oss. Kontakter med försäkringsbolag har väckt en del frågor kring premier för återförsäkring.

Ett av koncepthusen i SKL-avtalet har en trästomme och vi ser att intresset för trähus ökar på marknaden. Framtiden bygger idag inga hus med trästomme. Vår kunskapsnivå inom området är relativt låg. Det är viktigt att utreda vilka för- och nackdelar som finns med att bygga med trästomme för att kunna fatta beslut om de ska ingå i vår produktportfölj och om så i vilken omfattning.



Under hösten ska vi öka kunskapen inom Framtiden Byggutveckling kring hus med trästomme samt undersöka möjligheten att utföra ett pilotprojekt.

### Kommunikation

Arbete pågår med att ta fram en koncerngemensam standard för kommunikation i nyproduktionen. Diskussion pågår fortfarande kring ansvarsfrågor och gränsdragning.

### Social hänsyn

Vi har hittills (nästan alltid) använt alt 2 i entreprenadupphandlingarna dvs framtida diskussioner om eventuellt särskilt kontraktvillkor (enligt stadens mall för social hänsyn). Vi ställer krav på social hänsyn i ca 90 -95 % av entreprenadupphandlingarna.

Upphandlingar som redovisats till staden (med alt 2):

<u>Tilldelade projekt</u>	<u>Kontrakterade</u>
Askimsviken	Majviks Bygg AB
Tuve Centrum	Tommy Byggare AB
Adventsvägen	Betonmast Göteborg AB
Kortedala torg	AF-bygg Göteborg AB
Donsö	Tuve Bygg AB
Wadköpingsgatan	( <i>"koncepthus" med mindre möjlighet att få in "social hänsyn" – två Entreprenörer; Götenehus AB och John Svensson Byggnadsfirma AB</i> )

### **Personal**

En ersättningsrekrytering har skett till projektavdelningen.

### **Ekonomi**

Redovisning av bolagets ekonomiska ställning sker på styrelsemötet.



Martin Blixt  
VD  
Framtiden Byggutveckling AB

### **Expedieras**

1. Förvaltnings AB Framtiden