

# Bostadsutvecklare - Så får du en flygande start ur krisen

Just nu är utmaningarna många för bostadsutvecklare. Flera samverkande faktorer har lett till den situation vi har idag, där antalet byggstarter dramatiskt minskat senaste halvåret. Den höjda räntan har både dämpat efterfrågan och gjort finansieringen dyrare, vilket gör det utmanande att få ihop investeringskalkylen för framtida projekt och att starta projekt enligt tidplan.

Samtidigt har krig och ökande energipriser drivit upp kostnaden för byggmaterial, vilket adderar höjda kostnader.

Ytterligare, så har den allmänna osäkerheten och de högre kostnaderna för boende naturligtvis också bidragit till en hackande bostadsmarknad i stort - viljan att teckna sig för nya kontrakt är just nu närmast obefintlig.

Kort sagt är det en extremt tuff situation för bostadsbyggare – vi är tillbaka på nivåer som vi inte sett sedan början på 1990-talet.

Många experter är pessimistiska om den närmaste framtiden och konsekvensen blir att bostadsutvecklare behöver agera och anpassa sig till den nya verkligheten. Vi ser en tilltagande ström av konkurser och varsel, troligtvis kommer det bli värre innan det blir bättre.

När projekten inte startar, kassaflödet försämras och medarbetare sitter utan arbetsuppgifter är det alla ansvarsfulla företags uppgift att agera. Det kan innebära översyn av personalbehov, att se över möjligheterna att avyttra mark och projekt, eller dra sig bort från vissa geografier eller segment. För somliga har det också inneburit att minska eller pausa engagemang i utveckling eller minska antalet specialister och dra in på konsulter.

**Sammanfattningsvis är läget tufft och många ägare förväntar sig ett resolut agerade för att rädda situationen på kort sikt.**

## VÄNDNINGEN SYNS I HORISONTEN

Byggbranschen är cyklisk och hittills har bostadsbyggandet alltid vänt uppåt igen, rimligtvis sker så även denna gång när förutsättningarna blir bättre igen. Men ingen kan förutse exakt när det vänder, tidigare har vi sett att läget snabbt skiftar och då har de som står rustade en stor fördel genom att snabbt kunna skala upp igen. Att det finns en underliggande efterfrågan är alla eniga om – det finns en fortsatt bostadsbrist i våra storstadsområden och tillväxtregioner.

**Just nu är utmaningen för bostadsutvecklare är att göra rätt avvägningar mellan kort- och långsiktiga perspektiv - att anpassa kostymen här och nu, och samtidigt stå rustad för framtiden.**

Det kan ju låta som en omöjlighet att göra det som är bäst för stunden samtidigt som man bygger långsiktigt för framtiden. Men vi menar att det finns bättre och sämre handlingsalternativ, det handlar om att hitta en balans mellan att vara reaktiv utifrån dagsläget och samtidigt ha med sig det långsiktiga perspektivet och agera proaktivt.

Det finns inget som tyder på att det skulle ske några fundamentala ändringar för branschen då konjunkturen vänder uppåt igen; ökande krav på hållbarhet, en stor "bostadsskuld", höga

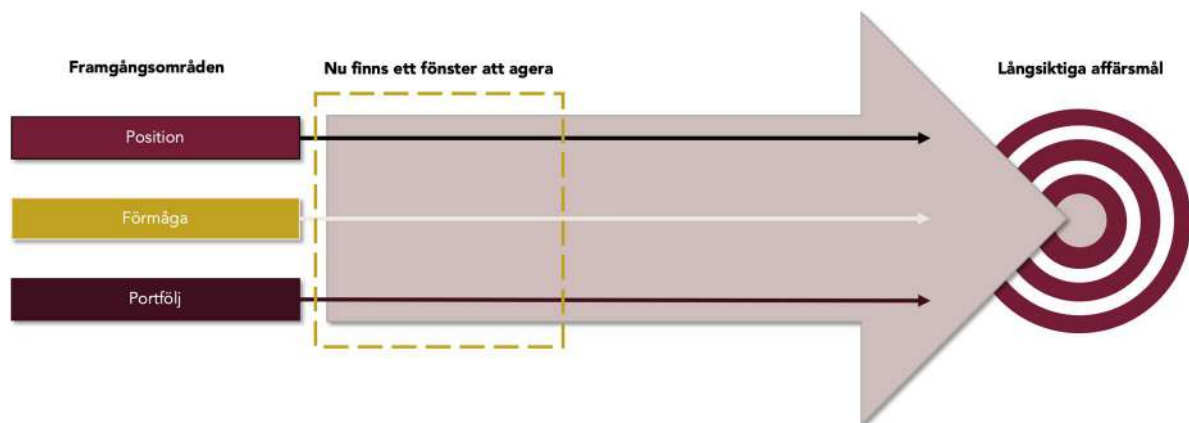
byggkostnader och bristande tillgång till kompetens kommer även fortsättningsvis vara utmaningar som branschen måste hantera.

## TRE OMRÅDEN SOM DU SJÄLV STYR ÖVER OCH SOM GER EN SNABB START

Även om det stormar på bostadsmarknaden just nu så är det underliggande behovet stort. Frågan är vem som kommer att bygga under nästa konjunkturcykel, med vilka byggmetoder och för vilka målgrupper?

Bostadsbyggandet styrs till stor del av yttre faktorer, men det finns områden man som bostadsutvecklare själv påverkar. Corecos erfarenheter är att det finns kompetenser ledande bostadsutvecklare har gemensamt, som har bidragit till att göra dem framgångsrika. Områdena uppfattar vi berör de beslut som många bostadsutvecklare behöver överväga just nu och de beslut man nu tvingas göra har potential att öppna eller stänga dörrar för framtida möjligheter att bygga hållbart och kostnadseffektivt – två av byggbranschens nyckelutmaningar.

**Nu finns möjligheten att skapa förutsättningar att klara sig igenom de närmast kommande åren med liten påverkan på de långsiktiga perspektiven, men det gäller att agera.**



### Position

*De val du gör nu påverkar dina möjligheter att positionera dig i den kommande konjunkturcykeln*

- **Skapa rätt förutsättningar:** Vilka förutsättningar är centrala för att förbättra hållbarhet och kostnadseffektiviteten i kommande projekt när det vänder?
- **Utvärdera effekterna av de kortsiktiga besluten:** Vilken påverkan får de beslut som tas nu för de längre perspektiven?
- **Planera för flera scenarier:** Utvecklingen går fort och flera faktorer för framtiden är ännu inte bestämda. Hur ser planen ut för att säkra att förutsättningarna finns på plats även om förändringar sker i omvärlden och på marknaden?

### Förmågor

*Vilken kompetens, roller och organisation behöver ni för att utvecklas?*

- **Behåll nyckelkompetens:** Identifiera nyckelkompetens som har en viktig roll för att bygga upp en mark- och projektportfölj som finns redo, och för att driva långsiktigt viktiga utvecklingsprojekt. Det finns möjlighet att nyttja tid nu för utveckling av projekt med lägre klimatpåverkan och mer kostnadseffektivitet.

- **Ha beredskap för vändningen:** Hur ser er beredskap ut för att snabbt kunna skala upp när vändningen kommer? Vad är kostnaden för att snabbt skala upp i framtiden kontra att behålla medarbetare - kommer det ens vara möjligt att få tag i rätt kompetens?
- **Behåll eller växla upp utveckling och samverkan:** Behåll eller initiera utvecklingsinitiativ som är centrala för att vara framgångsrika efter 2023 – det kan gälla att behålla och utveckla egen kompetens eller de samarbeten som stärker konkurrenskraften.

## Portfölj

*Bygg en portfölj med mark och projekt som är redo för när vändningen kommer och som ger dig en snabb start och som har rätt förutsättningar för att bygga kostnadseffektivt och hållbart*

- **Jobba proaktivt och skapa förutsättningar:** I tidiga skeden sätts många av förutsättningarna för att kunna bygga rationellt och hållbart. Därför är det viktigt nu, att skapa förutsättningar rätt förutsättningar genom att säkra mark och jobba proaktivt med aktörerna i tidiga skeden.
- **Var lyhörd och sök aktivt efter möjligheter.** Även om det är trögt på marknaden just nu, så är det ett gyllene läge att vara opportunistisk och anskaffa mark där möjligheter öppnas.
- **Var beredd:** Vad krävs av portföljarbetet och anskaffning av mark för att snabbt vara redo för att kunna växla upp?