

Risikanalyt

Brf Gränbygårdarna

I den här risikanalysen behandlar vi de ekonomiska riskerna kring investeringen i vindslägenheter i samband med renoveringen av Brf Gränbygårdarna. Detta är ingen grundlig djupdykning i minsta detalj då vi ännu är i ett mycket tidigt skede i den här renoveringen. Alternativen som presenteras är de vi bedömer som mest lämpliga. Resonemangen och bedömningarna kring respektive alternativ är också en bedömning och inte ett rakt svar. Om ni anser att vi missat någon risk som vi inte räknat med får ni gärna kontakta info@granbygardarna.se.

Det finns i det stora hela tre olika alternativ för hur de nya lägenheterna bör finansieras:

1. Direkt försäljning till en privatperson som blir medlem i föreningen och börjar betala avgift.
2. Uthyrning av lägenheten som fortsatt ägs av föreningen till en privatperson som betalar hyresavgift.
3. Försäljning av råvindar till en byggtreprenör.

Varje alternativ har sina för- och nackdelar och kommer bland annat redovisas i den här risikanalysen med siffrorna nedan.

Bedömning:



Innehållsförteckning

1. Ekonomi	3
2. Arbetstider	8
3. Material och kvalitet på genomförda arbeten	9
4. Säkerställande av entreprenörers avtal	10
5. Påverkan på gården under arbeten	11
6. Besiktning av arbeten	12
7. Påverkan på föreningens installationer	13
8. Förvaltning	14
9. Energikostnader	15

1. Ekonomi

1.1. Försäljning av lägenheter

Bedömning: 5

En direkt försäljning av lägenheter till privatpersoner har två fördelar. Det ena är att föreningen får en relativt stor engångsintäkt vilket leder till att föreningens totala lån blir mindre och det andra är att den nya medlemmen kommer att vara med att dela på kostnaden och betala månadsavgift till föreningen.

I kalkylerna till det här projektet har kvadratmeterpriset 28 500 kr legat som grund, vilket skulle innebära ett lägenhetspris på ca 1 miljon kronor om de är 35 m² stora. Med denna intäkt så kan vi i diagram 1.1.1 nedan avläsa avgiftshöjningen uttryckt i procent (y-axel) jämfört med hur många lägenheter som blivit sålda (x-axel).

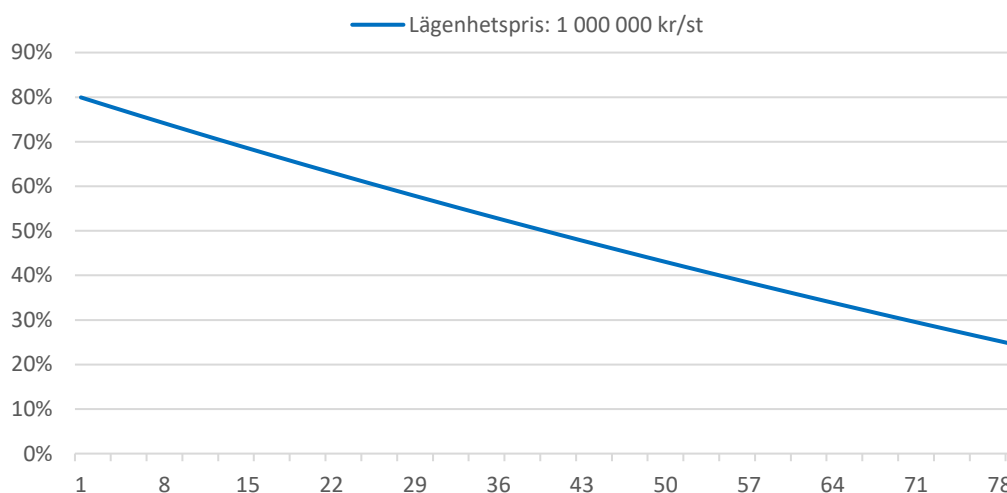


Diagram 1.1.1

Från den kan vi utläsa exempelvis att om alla vindslägenheter byggs men inte en enda blir såld (vilket är oerhört osannolikt) så behöver avgiften höjas med 80%. Säljer vi å andra sidan samtliga lägenheter hamnar ökningen endast på ca 23%. Men vad händer om vi säljer samtliga lägenheter, men till ett lägre pris? Hur skulle det påverka avgiftshöjningen? I diagram 1.1.2 så redovisas samma linje men denna gång med en lägenhetspris på 500 000 kronor, den röda linjen. Alltså ca 14 300 kr/m².

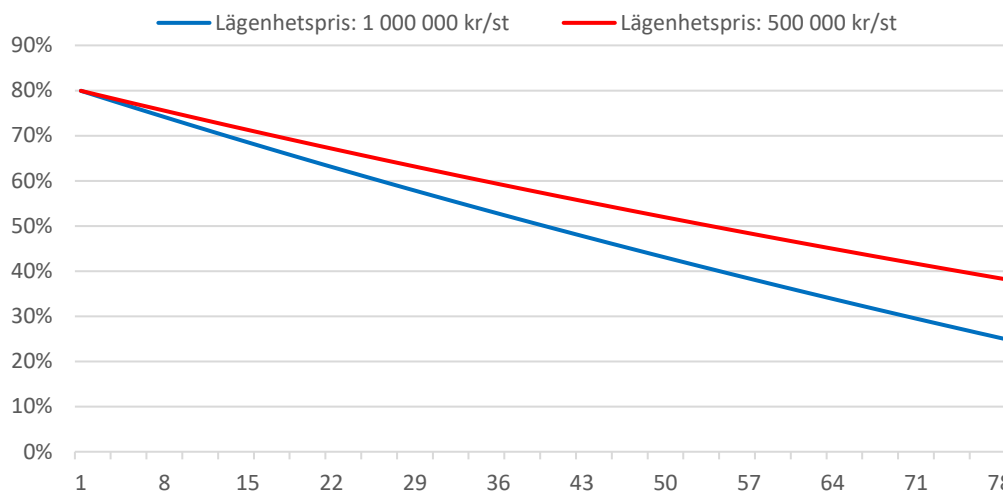


Diagram 1.1.2

Till och med om vi skulle sälja lägenheterna för en så låg summa som 500 000 kronor så är det fortfarande en billigare lösning än om man skulle genomföra renoveringen utan att bygga några nya vindslägenheter. Det ser vi genom att avgiftshöjningen hamnar på ca 38 %, jämfört med de 43 % som krävdes för samma arbete exklusive vindslägenheter enligt det informationshäfte som tidigare delades ut till samtliga medlemmar. Det är däremot olämpligt att sälja lägenheterna för 500 000, då det eventuellt skulle kunna dra ner övriga lägenheters värdering.

Vid en undersökning av slutpriser i området (Dimgatan, Gränby Bilgata och Tövädersgatan) via Booli.se så ligger kvadratmeterpriset i snitt på de senaste 15 försäljningarna (dat. 2020-08-11) på 25 415 kronor. Alltså ca 890 000 kr för en 35 m² lägenhet. Beaktar man att det är en helt nyproducerad lägenhet, med 5 års garanti, som ligger högst upp i huset med snedtak, samt att det är en enrummare som generellt sett ligger högre i kvadratmeterpris så är ett lägenhetspris på 1 000 000 kronor mycket rimligt.

Det här alternativet med att sälja lägenheter till privatpersoner är med andra ord lönsamt, relativt säkert och kräver efter försäljning väldigt lite hantering från föreningen.

En metod för att minska risken att stå med bostäder som inte går att sälja är att en så stor del som möjligt av arbetena som hör till uppbyggnad och inredning av vindslägenheter ligger som separata optioner för varje hus. På så vis kan vindslägenheterna byggas och säljas beroende efter marknadens efterfrågan.

1.2. Uthyrning av lägenheter

Bedömning:

4

Att hyra ut de nybyggda lägenheterna kan vara ett annat sätt att finansiera renoveringen. Om man bortser från den hantering som krävs att sköta 78 stycken nya hyreskontrakt så måste föreningen beakta och ta se till att man inte blir en oäkta bostadsrättsförening.

För att en bostadsrättsförening ska klassas som äkta så måste den ha 60% eller mer av sina intäkter från bostadsrättsföreningsmedlemmarna. I dagsläget så består inkomsterna ungefär av 8,6 miljoner i avgifter och 1,3 miljoner i hyresintäkter, alltså ungefär 87% av avgifter från medlemmar. Detta innebär då att vi är en äkta bostadsrättsförening.

I diagram 1.2.1 nedan redovisas återigen avgiftshöjningen vid försäljning av lägenheterna. Men hur skulle det se ut om man istället hyrde ut de lägenheter som man inte fick sålda? I den gula linjen nedan redovisas avgiftshöjningen vid olika utfall med en månadshyra på 7 000 kr. Det totala antalet lägenheter vi räknat på är 78. Så om 20 säljs, så hyrs 58 ut. Säljs 40, så hyrs 38 ut. Och så vidare.

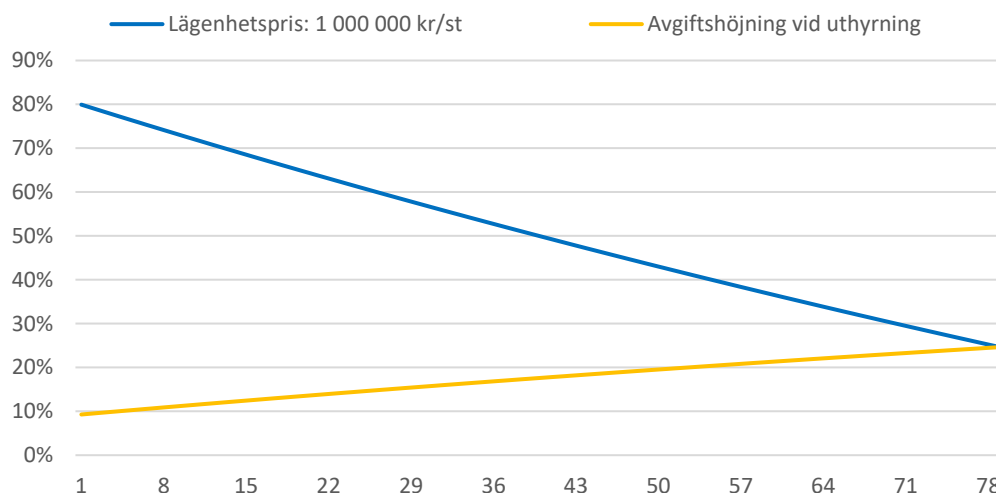


Diagram 1.2.1

Enligt tabellen ser det riktigt lönsamt ut att hyra ut istället för att sälja dem. Avgifterna behöver endast höjas mellan 10 % och 23 %.

Men som det nämndes tidigare är det viktigt att föreningen förblir en äkta förening. I diagram 1.2.2 har ytterligare en linje införts i diagrammet som redovisar hur fördelningen av intäkterna ser ut i förhållande till varandra mellan avgifter från medlemmar samt hyresintäkter. Hyrs exempelvis samtliga nya lägenheter ut så består intäkterna till 50% av hyror, vilket leder till att föreningen blir oäkta, medan om samtliga lägenheter säljs blir fördelningen istället 80% avgifter och 20% hyror. För att ha marginal mot 60 % så lägger vi oss på 70% intäkter från medlemmar, som i sin tur ger 42 lägenheter, se röd markern i diagram 1.2.2 nedan. Alltså, vid försäljning av 42 lägenheter och uthyrning av 36 lägenheter hamnar vi på en något lägre total avgiftshöjning för medlemmarna än om samtliga säljs.

Anledningen till varför det är viktigt att ha god marginal mot gränsen vid 60 % är för att man ska ha möjligheten att förhandla nya hyror med hyresgästerna utan att riskera att bli en öakta förening. Ligger vi på gränsen till att vara öakta måste även vår månadsavgifter höjas varje gång som en hyreshöjning förhandlas fram, och det är ju inte särskilt fördelaktigt som föreningsmedlem.

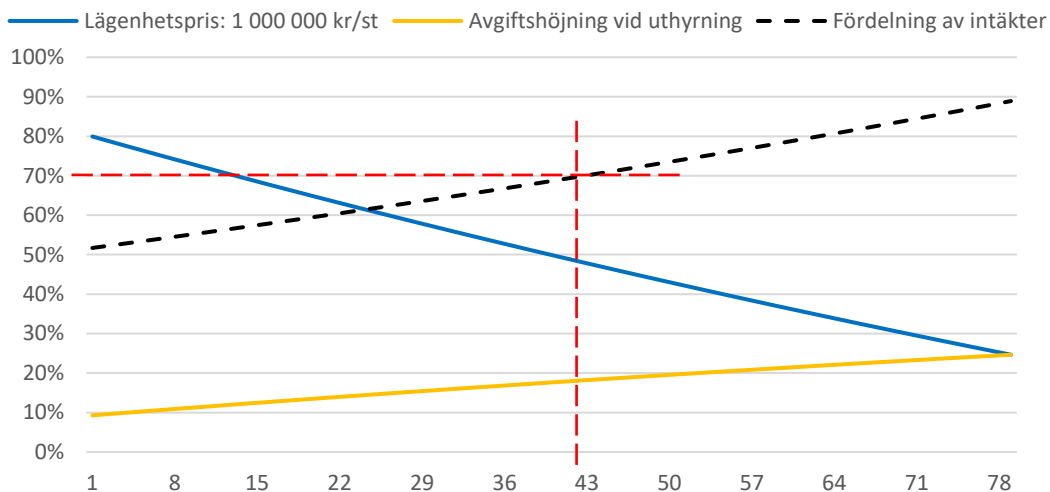


Diagram 1.2.2

I det fall man vill avsätta en del av lägenheterna till hyresrätter så är det viktigt att föreningen förstår innebörden av att vara hyresvärd åt privatpersoner. Man bör även i ett tidigt skede ha bestämt sig för hur många man vill hyra ut för att kunna ta ut rätt hyra för när den väl är bestämd är det svårt att göra några större höjningar. Både på grund av risken att bli en öakta förening men även det faktum att man inte har rätt att höja hyror på vilket sätt man vill.

1.3. Försäljning av råvindar

Bedömning:

2

En tredje möjlig finansiering av renoveringen är att sälja råvindarna till en entreprenör för ett fast pris. På så sätt får föreningen in en fast summa och lägger över risken till entreprenören.

Vad kvadratmeterpriset eventuellt kan bli vid en försäljning av vinden är mycket svårt att säga i dagsläget eftersom förutsättningarna och utformningen av vinden inte är klar. Det vi kan vara säkra är att det kvadratmeterpriset kommer ligga lägre än marknadspriset då det behöver inrymma entreprenörens entreprenörens arbete och material plus vinst och risk i affären.

En tänkbar summa kan vara någonstans kring 4 500 – 5 000 kr/m². För hela huset blir summan då mellan 12 000 000 och 13 500 000. Den **rosa linjen** i diagram 1.3.1 nedan visar intäkter på 12 500 000 kr, eller ca 4 580 kr/m². Den **blå linjen** visar lägenhetsförsäljning med priset 1 000 000 kr/st liksom i de tidigare exemplen. De två linjerna korsar varandra vid 43 sålda lägenheter. Alltså, om vi kan sälja mer än 43 stycken lägenheter så är alternativet att sälja råvindar en dålig affär.

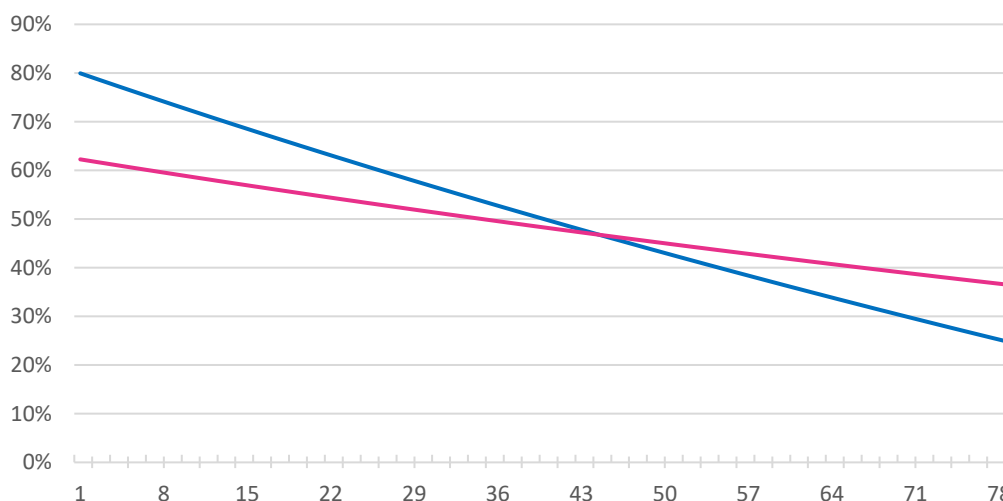


Diagram 1.3.1

Att sälja råvindar innebär ändå att föreningen har sökt och fått bygglov innan start. Föreningen måste då bygga våra tak och husens installationer så att en entreprenör kan färdigställa de nya lägenheterna utan att behöva riva det vi byggt i föreningens projekt. Utifrån den kalkyl som tagits fram så uppgår kostnaden av att färdigställa själva lägenheten när övriga arbeten är utförda till ca 400 000 + 160 000 (uppskattad inkomst vid försäljning), d v s 560 000 kr. Vid egen försäljning får man då 1 000 000 – 560 000 = 440 000 kr att använda för att betala av en del av föreningens lån för hela renoveringen. Multiplieras dessa 440 000 med de 78st nya lägenheterna blir summan 34 000 000 kr att minska vår totala upplåning med.

Hur mycket man kan få ut i avgifter från entreprenören innan han sålt lägenheterna måste även det klagöras, utredas och avtalas. Vilket ger det här alternativet mer osäkerhet.

Med andra ord så upplever vi att det är svårt att motivera en försäljning av råvindar med tanke på hur mycket arbete som måste läggas ner innan en entreprenör kan slutföra och göra lägenheter. Det är också svårt att beräkna inkomster för lägenheterna i tid samt för att få den produkt man vill ha på det vis man vill ha den.

2. Arbetstider

2.1. Försäljning av lägenheter

Bedömning: **4**

I det här alternativet så genomförs uppbyggnaden och inredningen av lägenheterna i samband med den övriga renoveringen. Arbetena kan planeras bra, exempelvis att allt material lyfts in på vinden precis innan man lägger igen taket vilket innebär att entreprenören inte behöver bära upp allt material via trapphusen. Det gäller dock att arbetet med att inreda lägenheterna beställs i tid. Ett för sent taget beslut innebär att entreprenören behöver bära upp just allt för hand vilket innebär extra kostnader, osund arbetsmiljö, skador på trappor, väggar och räcken samt onödigt störande i form av oljud och nedsmutsning.

2.2. Uthyrning av lägenheter

Bedömning: **4**

Vid uppbyggnad av lägenheter som ska hyras ut stället för att säljas så gäller samma villkor som i rubrik 2.1 ovan.

2.3. Försäljning av råvindar

Bedömning: **2**

Det här alternativet innebär att avtalet med entreprenören i stort styr hur genomförandet och vilka arbetstider det är som gäller. Ett allt för strikt avtal vad gäller exempelvis tidpunkt för utförandet skulle sannolikt innebära att en entreprenör inte åtar sig uppdraget. Ett allt för slapt och entreprenörvänligt avtal skulle däremot sätta föreningen i en tuff sits då tidpunkt för utförandet inte längre går att bestämma över. Har man otur kan det innebära att arbeten sker tidiga morgnar, sena kvällar och helger samt att arbetena färdigställs långt senare än övriga arbeten i huset.

3. Material och kvalitet på genomförda arbeten

3.1. Försäljning av lägenheter

Bedömning: **5**

Kvaliteten på arbetena som beställs bestäms genom det förfrågningsunderlag som upprättas. Man bör noga överväga vad man ska installera i de nya lägenheterna om de ska säljas.

Exempelvis så höjer en tvättmaskin intresset för lägenheten, skapar mindre spring i trapphuset ner till tvättstugan, men behöver nödvändigtvis inte innebära att lägenheten går att sälja för ett högre pris än en lägenhet utan tvättmaskin. Ska man förlägga installationer utanpåliggande på väggarna eller ska de byggas in i väggarna när man har den möjligheten?

Det är många beslut att ta, men det ger stor valfrihet och en noga preciserad kvalitetsnivå på arbetet i lägenheterna. Den rådande AMA:n¹ åberopas i avtalet som man skulle kunna förklara som en instruktionsbok för hur man bygger. Allt ifrån hur en gipsskiva ska skruvas upp till hur mycket ett parkettgolv får luta.

3.2. Uthyrning av lägenheter

Bedömning: **5**

Kvaliteten för det här alternativet bestäms på samma sätt som vid försäljning av lägenheter. Det man däremot bör fundera över här är att man i alla utföranden och materialval går ner i kvalitet för att hålla nere lånebeloppet. Om vi åter tar exemplet med tvättmaskin och väljer att inte installera det i lägenheten för att hålla nere kostnaden så kommer samtliga boenden i de nya lägenheterna behöva gå ner i tvättstugan för att tvätta, vilket skapar mer spring, och så vidare.

3.3. Försäljning av råvindar

Bedömning: **2**

Här gäller det att vara noggrann med det material och de arbeten man föreskriver. Produkter utgår snabbt ur sortiment och tvister om huruvida en produkt är likvärdig eller inte kommer med största sannolikhet inträffa. Hänvisningar till dagens AMA och BBR² kan hinna utgå och ersättas med en efterföljare vilket innebär att man inte bygger efter de allra senaste metoderna och reglerna. I kombination med att arbetena eventuellt inte utförs så tidsmässigt reglerat som när föreningen själv bygger, så ökar svårigheten att följa upp och byggleda lägenhetsarbetena. En besiktningsorganisation måste även den finnas till hands under hela byggnationen och godkänna när en lägenhet står färdig och före en ny medlem flyttar in.

¹ Allmän material- och arbetsbeskrivning

² Boverkets byggregler

4. Säkerställande av entreprenörers avtal

4.1. Försäljning av lägenheter

Bedömning: **4**

I en totalentreprenad ställer beställaren (föreningen) funktionskrav som entreprenören måste uppfylla. Redan i förfrågningsunderlaget har därmed kraven ställts upp över det som önskas i de nya lägenheterna. Det är lätt att följa upp kravspecifikationerna och tidplanen då arbetet hänger ihop med renoveringen i övrigt vilket dessutom ger möjlighet till exempelvis vite vid försening.

4.2. Uthyrning av lägenheter

Bedömning: **4**

Vid säkerställande av entreprenörers avtal för lägenheter som ska hyras ut istället för säljas så gäller samma villkor som i rubrik 4.1 ovan.

4.3. Försäljning av råvindar

Bedömning: **1**

Risker som man bör beakta vid försäljning av råvindar till en byggentreprenör är bland annat risken att byggentreprenören kan gå i konkurs och skulle då kunna innebära att föreningen behöver köpa tillbaka vindarna.

Det är även viktigt med ett ordentligt och precist framtaget avtal av jurist och byggkonsult. Ett slarvigt skrivet avtal kan innebära att entreprenören säljer kontraktet vidare, väntar flera år med att bygga, bygger vid olägliga tillfällen eller bygger en produkt som inte håller den kvalitet man önskat. För att kunna upprätta ett sådant avtal bör en stor del av lägenheten redan vara projekterat så att de korrekta stammarna för installationer, byggmaterial och inredningar används.

5. Påverkan på gården under arbeten

5.1. Försäljning av lägenheter

Bedömning: **4**

Då arbeten ingår i entreprenaden är det påverkan som säkerställs och hanteras i hela ombyggnationen. Dock kommer det vara stökigt under entreprenadtiden.

5.2. Uthyrning av lägenheter

Bedömning: **4**

Då arbeten ingår i entreprenaden är det påverkan som säkerställs och hanteras i hela ombyggnationen. Dock kommer det vara stökigt under entreprenadtiden.

5.3. Försäljning av råvindar

Bedömning: **1**

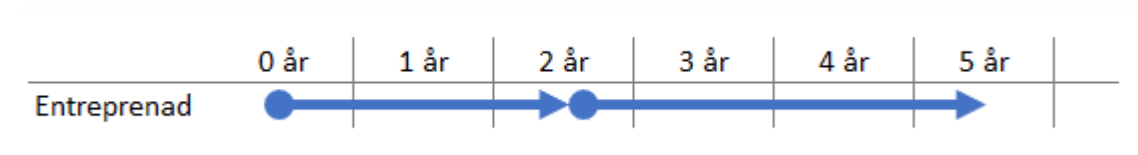
De arbeten som utförs i föreningens egen entreprenad hanteras inom den, sedan måste de arbeten som köparen av de ca 70st nya vindslägenheterna hantera sina transporter, material och manskapsbodas separat. Att det kommer att påverka gården är givet, men i vilken omfattning och hur lång extra entreprenadtid som köparen av råvindar behöver går inte att överblicka.

6. Besiktning av arbeten

6.1. Försäljning av lägenheter

Bedömning: **5**

Med det här alternativet genomförs besiktning av lägenheterna löpande allt eftersom de färdigställs, hus efter hus. Under själva uppförandet kommer även egenkontroller upprättas av entreprenören och bygglidningen kommer göra regelbundna kontroller för att tillse att även underarbetet är korrekt utfört och att det av beställaren valda materialet installeras på ett korrekt sätt. Varje slutbesiktning resulterar i två stycken garantibesiktningar, en efter två år och en efter fem år, se figur 8.1.1.



Figur 8.1.1

6.2. Uthyrning av lägenheter

Bedömning: **5**

Med det här alternativet genomförs besiktningarna och kontrollerna på samma sätt som i alternativet 6.1 här ovan.

6.3. Försäljning av råvindar

Bedömning: **2**

Säljs råvindarna till en entreprenör kan som tidigare nämnt komma att bli så att lägenheterna färdigställs lite då och då. Och eftersom det är beställaren som ska bekosta besiktningen så kommer det då krävas flera små besök av besiktningsmannen. Varje besiktning kostar pengar och ju fler lägenheter man kan fånga upp under en och samma besiktning desto större besparing gör man. Det kan dessutom bli problem att hålla koll på respektive lägenhets garantitid och uppföljning av garantibesiktningar.

7. Påverkan på föreningens installationer

7.1. Försäljning av lägenheter

Bedömning: **5**

Då arbeten ingår i entreprenaden är det påverkan som säkerställs och hanteras i hela ombyggnationen. Dock kommer det vara stökigt under entreprenadtiden.

7.2. Uthyrning av lägenheter

Bedömning: **5**

Då arbeten ingår i entreprenaden är det påverkan som säkerställs och hanteras i hela ombyggnationen. Dock kommer det vara stökigt under entreprenadtiden.

7.3. Försäljning av råvindar

Bedömning: **2**

Kräver att föreningen genomför de förberedelser som krävs för att entreprenören ska kunna färdigställa lägenheterna, vilket kräver ett solitt kontrakt beställaren och entreprenören emellan. Entreprenören kan vilja göra förändringar av lägenheternas storlekar och layouter som kan påverka den förberedelse som redan gjorts i entreprenaden.

Ventilation utgörs av ett och samma system vilket föranleder att kontroll och eventuellt OVK krävs i både befintliga lägenheter och de nya vid färdigställandet.

8. Förvaltning

8.1. Försäljning av lägenheter

Bedömning: **5**

Förvaltningen av sålda nyproducerade lägenheter sker på samma vis som med övriga föreningssmedlemmar. De nya personerna som köper lägenheter blir medlemmar i föreningen.

8.2. Uthyrning av lägenheter

Bedömning: **3**

Att sköta hand om uthyrning av lägenheter åt privatpersoner kräver mycket tid och engagemang från föreningen. Föreningen är ansvarig för att byta kyl, frys, spis och liknande om det skulle gå sönder. Med mindre hyresrätter blir det även en viss omsättning på de boende i dessa lägenheter som i sin tur skapar en hel del arbete vad gäller nyckelhantering, kontrollera lägenhetens skick, träffa och skriva in nya hyresgäster, m.m. De som flyttar in i lägenheterna är hyresgäster och brukar därför lägenheterna och de allmänna ytorna generellt sett med mindre ansvars känsla då de ej själva är delägare.

8.3. Försäljning av råvindar

Bedömning: **3**

Med det här alternativet fungerar upplägget på samma vis som i 8.1 här ovan. Det som däremot kan bli problem är hur man avtalar med entreprenören om ersättning innan lägenheten är byggd och såld. Byggs de tidsmässigt glest emellan och inte färdigställs hus för hus så blir hanteringen kring garantitider krånglig och svår att följa upp. De nya personerna som köper lägenheter blir medlemmar i föreningen.

9. Energikostnader

9.1. Försäljning av lägenheter

Bedömning: **5**

Vid produktion av lägenheter så styr föreningen hur välisolerade ytorna blir samt injustering av värme och ventilationssystem. Hur varm och kallvatten isoleras för att klara plan och Bygglagskrav etc.

9.2. Uthyrning av lägenheter

Bedömning: **4**

Vid produktion av lägenheter så styr föreningen hur välisolerade ytorna blir samt injustering av värme och ventilationssystem. Hur varm och kallvatten isoleras för att klara plan och Bygglagskrav etc. Det som gör risken större för energiförbrukning är den lägre grad av vi-känsla för energiförbrukningen som kan finnas bland hyresgäster, Det kan i sig innebära mer öppna fönster och mer spolande av varmvatten.

9.3. Försäljning av råvindar

Bedömning: **2**

Vid försäljning av råvindar, så kommer det finnas en större risk för att en entreprenör inte följer de krav som ställts upp i förfrågningsunderlaget. Det kräver en större uppföljning av varje lägenhet under den troligen spridda försäljningen.