



Framtidens hyresrätt

Några fastighetsägare om hur de vill utveckla hyresmarknaden

INNEHÅLL

PRIVATA FASTIGHETSÄGARE VILL TA ÖKAT SOCIALT ANSVAR	5
Inledning av Fastighetsägarna Sveriges VD Per-Åke Eriksson	
FASTIGHETSÄGAREN SOM UPPMUNTRAR HYRESGÄSTERNAS ENGAGEMANG	7
Intervju med Siv Malmgren, VD John Mattson	
ÄVEN ETT LITET FASTIGHETSBOLAG KAN TA ETT STORT ANSVAR	11
Samtal med Fredrik Saxborn, VD för Saxborn Fastigheter	
SERVICEN INGÅR I HYRAN	15
Intervju med Erik Högberg, VD AktivBo	



PRIVATA FASTIGHETSÄGARE VILL TA ÖKAT SOCIALT ANSVAR!

MÅNGA PRIVATA FASTIGHETSÄGARE, både små och stora, arbetar mycket målmedvetet med olika former av bostadssociala aktiviteter och insatser. Det visar intervjuerna i den här skriften, där vi samtalat med några VD:ar hos privata fastighetsägare och bett dem beskriva hur de arbetar med samhällsansvar och hur de vill utveckla hyresrätten som boendeform.

Förutom fastighetsägare har vi intervjuat VD:n för AktivBo AB, ett konsultbolag som arbetar med att utveckla hyresrätten som boendeform, inte minst ur ett serviceperspektiv. Bostadsbolagen skiljer sig åt vad gäller storlek och geografisk hemvist. Tillsammans ger de en representativ bild av de ambitioner och förhoppningar som de privata fastighetsägarna i Sverige har för att stärka och utveckla hyresrätten som boendeform.

Antalet hyresrätter har stadigt minskat sedan 1990-talet och bara under de senaste tio åren har cirka 100 000 hyresrätter försvunnit från marknaden genom att de ombildats till bostadsrätter. I de större städerna råder idag akut brist på hyresrätter, vilket lett till bostadsbrist, extremt långa bostadsköer och svarthandel med hyreskontrakt.

De intervjuade efterlyser bland annat politiska beslut som ger fastighetsägarna rimliga villkor för att de i ökad

utsträckning ska kunna bidra till en bättre fungerande bostadsmarknad. En bostadsmarknad med fler valmöjligheter för hyresgästerna och förbättrad social miljö.

Utredningen "EU, allmännyttan och hyrorna", som presenterades i april, slår fast att EG-rätten ställer krav på att även de kommunala bolagen ska drivas affärsmässigt och att deras hyresnormerande roll ska tas bort. Men kravet på långsiktig affärsmässighet utesluter inte sociala åtaganden för att skapa stabilare bostadsområden. Detta sammanfaller med de ambitioner som framkommer i våra intervjuer. De privata fastighetsägarna tar och vill ta ett ännu större socialt ansvar – just för att de ser till långsiktig affärsmässighet. Jämlika villkor för kommunala och privata fastighetsägare skulle kunna frigöra stora resurser till att få fart på en reformerad socialt ansvarstagande bostadspolitik.

Med denna intervjuskrift inbjuder vi till en konstruktiv bostadspolitisk diskussion i syfte att åstadkomma en ökning av antalet hyresrätter och skapa en fungerande och rättvis hyresrättsmarknad.

Per-Åke Eriksson

VD Fastighetsägarna Sverige





Intervju med Siv Malmgren, VD John Mattson

FASTIGHETSÄGAREN SOM UPPMUNTRAR HYRESGÄSTERNAS ENGAGEMANG

John Mattson är ett familjeägt fastighetsbolag med kommersiella lokaler och bostäder i Stockholms stad och i bostadsområdet Larsberg på Lidingö. Larsberg är John Mattsons i särklass största bostadsområde. För att nå visionen om att betraktas som ett föredöme i branschen när det gäller att generera nytta för ägare, hyresgäster och samhälle arbetar man med en mycket aktiv fastighetsförvaltning.

SEDAN 1996 GENOMFÖR John Mattson årliga kundutvärderingar i samarbete med AktivBo. Där undersöker man bland annat hur hyresgästerna uppfattar tryggheten, förvaltningskvaliteten, produktkvaliteten, attraktiviteten och prisvärdheten i boendet.

Siv Malmgren, VD för John Mattson, menar att nyckeln till en framgångsrik fastighetsförvaltning är att hyresgästerna har ett stort förtroende för fastighetsägaren. Ett förtroende hon menar bara kan uppstå när det

råder en tydlig affärsrelation mellan hyresgäst och fastighetsägare. I en sådan relation utvecklar säljaren kontinuerligt sitt erbjudande för att tillfredsställa kundens önskemål.

Detta kan låta självklart, men Siv menar att det som fastighetsägare är lätt hänt att nöja sig med att åtgärda klagomål på underhåll och fastighetsskötsel.

Då bortser man från det som är allra viktigast för hyresgästen – känslan av trygghet samt att bli tagen på

John Mattsons aktivitetsdagar är ett uppskattat evenemang med många besökare. Under dagen låter olika föreningar på Lidingö besökarna prova på sina aktiviteter. John Mattson har hittills haft två aktivitetsdagar – 2005 och 2007 – och man planerar att även fortsättningsvis ha det vartannat år. Första aktivitetsdagen 2005 bidrog till att Friskis & Svettis valde att sommaren därpå ha sommarjympa i Larsbergsparken.

allvar med sina önskemål, menar Siv Malmgren.

Erfarenheterna av enkäterna visar att vad som framförallt ger trygghet är att folk är ute och rör sig i området och att området är rent och snyggt. I upplevelsen av trygghet och trivsel gör de boende ingen skillnad på vad som är fastighetsägarens respektive kommunens mark. Därför engagerar sig John Mattson aktivt när hyresgästerna tycker att kommunen inte håller tillräcklig nivå på städning och underhåll av offentliga platser. I Larsberg sköter man exempelvis underhåll av en kommunal park utan ersättning från kommunen.

Tack vare sina kvalitets- och trygghetsundersökningar kan John Mattson fånga upp generella önskemål hos de boende och med det i ryggen vara konkreta

”VAD SOM FRAMFÖRALLT GER TRYGGHET ÄR ATT FOLK ÄR UTE OCH RÖR SIG I OMRÅDET OCH ATT OMRÅDET ÄR RENT OCH SNYGGT.”

och tydliga i sina krav på kommunen. Vid flera tillfällen har man till exempel uppmärksammat om att de boende tycker att det saknas trevliga mötesplatser som bra sittplatser och större lekplatser eller att det är svårt att ta sig till närbelägna grönområden.

För att möta de ökande kraven på trivsamma och levande områden, med fler mötesplatser, kommer det att krävas allt mer av samverkan mellan fastighetsbolag och kommuner, enligt Siv Malmgren.

Larsberg är 40 år gammalt och har cirka 1200 lägenheter och ett affärscentrum. En tredjedel av de boende har bott i Larsberg i över 20 år. Nu är ett generationsskifte på gång samtidigt som lägenheterna och området behöver moderniseras. John Mattson har därför startat projektet Vision Larsberg i samråd med de boende och Lidingö kommun. I projektet ingår mo-

dernisering av befintliga lägenheter, produktion av 500 nya lägenheter samt utveckling av affärscentrat med bland annat ett nytt ICA Kvantum. Samtidigt rustar man upp och förbättrar omgivande grönområden.

Planerna för hur området ska utvecklas utgår ifrån en visionsenkät. I den tillfrågades hyresgästerna om vad de saknar i området och i boendet. Undersökningarna har tydliggjort en efterfrågan på ett bredare lägenhetsutbud. Fler olika lägenhetsstorlekar och boendestandarder ska öka valmöjligheterna inom den interna bostadskön och få fler unga till området. De befintliga lägenheterna moderniseras successivt i takt med att det sker en utflyttning och en lägenhet blir tom eller om en kvarboende hyresgäst önskar en modernisering. Hyresgästerna får välja mellan två alternativ, som gäller allt från förändringar av planlösning till ytskikt och installationer. De olika alternativen ger olika nivåer av hyrespåslag. På sikt vill Siv ha mer av hyresdifferentiering utifrån överenskommelser med hyresgästerna om tillval och kvalitetshöjande åtgärder.

Uppgraderingen av hela området kommer att ta 10–15 år. Det här får ta tid. Det är avgörande för att bevara hyresgästernas förtroende för oss och för tryggheten i boendet, säger Siv Malmgren.

Larsberg är ursprungligen planerat som ett helt samhälle. John Mattson vill vidareutveckla den idén och vitalisera området. Larsberg erbjuder redan idag kommunen och många enskilda organisationer lokaler som är nödvändiga för deras verksamheter. Här finns bland annat ett flertal dagis, såväl enskilt drivna som kommunala, ett gruppboende, ett äldreboende och ett hotellhem samt en föreningsgård. På kommunens förfrågan arbetar John Mattson också för att ta ett större ansvar för ett äldreboende i området

Samtidigt menar Siv att om kommunen tog ett ökat initiativ till dialog kring samverkan med bostadsbolagen skulle kommunen kunna få mer ut av de be-

Fyra gånger per år arrangerar John Mattson s.k. städdrev. Då ger sig hyresgästerna tillsammans med personal från John Mattson ut för att göra rent och fint i området. En gång per år arrangeras en trädgårdsdag tillsammans med hyresgästerna. Tillsammans planterar man och gör fint i området. Dessutom arrangeras regelbundet husmöten för att hyresgästerna ska träffas och diskutera husgemensamma ärenden.

fintliga resurserna. Till exempel skulle man kunna skapa mer flexibla lokaler som skulle kunna användas av flera olika användare samtidigt. Mer flexibla lokaler gör även att man relativt snabbt och billigt kan förändra en lokal när kommunen står inför ett akut behov, till exempel när man snabbt måste få till fler dagisplatser.

Idag är det så att där kommunen väljer att lägga ned och inte satsa där får vi gå in. I samverkan med kommunen skulle vi kunna hitta gemensamma och bättre lösningar, menar Siv Malmgren.

John Mattson vill skapa "nästa generations hyresgästboende – med ny teknik, modernt tänkande och möjlighet att påverka". Detta erbjudande ger hyresgästen ökade möjligheter att kunna välja att i olika grad engagera sig i sin bostad, sitt hus och i sitt närområde. Fastighetsägarna och hyresgästerna ska komma överens om hur fastighetsägaren kan underlätta engagemanget. Och till skillnad från i bostadsrätten ska hyresgästen kunna välja att helt avstå från engagemang.

Redan idag hjälper John Mattson de boende med att ordna aktiviteter som städdagar, skridskobana med korvgrillning, aktivitetsdagar med trädgårdsskötsel, eller stavgång i grupp.

Fastighetsägaren ska underlätta möten mellan hyresgästerna. Vi vill tillhandahålla möjligheter, inte vara arrangörer. Då kommer många att själva ta initiativ till grannsamverkan. Det kan bli både hjälp med djurpassning och vattning av blommor. Sådant engagemang skapar trygghet, säger en entusiastisk Siv Malmgren.

För Siv handlar inte visionen om framtidens bostadserbjudande om ett stort steg in i en drömsituation. Snarare om att successivt ta mindre steg för att vidareutveckla bostadsområden i samverkan med både kommuner och hyresgäster. Ökad samverkan ökar förtroendet och möjligheterna till att i större utsträckning differentiera boenderbjudandet efter hyresgästernas önskemål och därmed även differentiera hyressättningen.

Samtliga träffar har samma syfte. De ger grannar möjlighet att träffas, skapar gemenskap och trygghet i området och är också efterfrågat av hyresgästerna. Delaktighet är en långsiktig målsättning för Larsberg.







Samtal med Fredrik Saxborn VD för Saxborn fastigheter

ÄVEN ETT LITET FASTIGHETSBOLAG KAN TA ETT STORT ANSVAR

Saxborn fastigheter AB är ett familjeägt företag med fastigheter i nio mindre bostadsområden i Göteborgsregionen. De bedriver en aktiv relationsförvaltning med återkommande enkäter till hyresgästerna och en fastighetsförvaltning som bygger på strukturerat kvalitetsarbete.

SAXBORN SAMARBETAR OFTA med Göteborgs stad. Bland annat genomför man gemensamma trygghetsvandringar för att hitta åtgärder som kan öka de boendes känsla av trivsel och trygghet. Bolaget tillhandahåller Boplats Göteborg med några lägenheter som har extra hög tillgänglighet. Projektet har tillkommit på kommunens initiativ och Saxborn Fastigheter har ingått i deras referensgrupp.

Fredrik Saxborn skulle också gärna se en ökad samverkan med Hyresgästföreningen. Efter att själv ha medverkat i distriktsförhandlingar med Hyresgästför-

eningen är Fredrik väl insatt i deras synsätt. Han menar att det till viss del präglas av en grundmurad uppfattning om att det råder intressekonflikt mellan parterna, vilket kan bli en självuppfyllande profetia.

Ett grundläggande problem i vår relation är att vi inte riktigt har förstått varandras situationer. Det råder egentligen ingen konflikt mellan oss, menar Fredrik.

Saxborn fastigheter har som mål att långsiktigt förädla och förvalta sina fastigheter och att kunna erbjuda sina kunder ett tryggt och prisvärt boende. Målsättningen ligger väl i linje med vad samhället rimligen

På Ättestigen i Källtorp i Östra Göteborg har Saxborn tre hus som de byggde med eget byggbolag 1993. Området har nära 150 lägenheter. I området finns tillgång till festlokal och vinkällare med vinprovningssrum. En gång per år anordnar Saxborn en hyresgästdag för de boende på Ättestigen. Många hyresgäster deltar på hyresgästdagarna vilket ger Saxborn möjlighet att verkligen nå ut med information och till att skapa en förtroendefull relation mellan hyresgäster om fastighetsbolag.

kan önska sig av ett fastighetsbolag. Om bolaget ska kunna leva upp till sina ambitioner måste de ges ekonomiska förutsättningar för att kunna möta framtida krav och förväntningar på boendet. Fredrik Saxborn menar att dagens bruksvärdesystem inte ger det utrymmet. Grundproblemet med bruksvärdesystemet är enligt honom att det enbart bygger på kommunala bostadsbolagens bostäder. De kommunala bostadsbolagen får en rad olika subventioner och skattemässiga fördelar. Dessutom är de kommunala bostadsbolagen stora vilket ger dem stordriftsfördelar i form av lägre priser för allt från inköp av vitvaror till hantverkstjänster.

Förutom att bruksvärdesystemet borde utgå från

”GRUNDPROBLEMET MED BRUKSVÄRDESYSTEMET ÄR ATT DET ENBART BYGGER PÅ DE KOMMUNALA BOSTADSBOLAGENS BOSTÄDER.”

samtliga fastigheter i ett område vill Fredrik Saxborn se en tydligare koppling till marknaden, t.ex. genom ett konsumentprisindex. För att kompensera de små fastighetsbolagen för uteblivna stordriftsfördelar menar han att det behövs någon form av inbyggd flexibilitet i systemet. En möjlighet skulle kunna vara att små fastighetsägare främst jämförs med varandra.

Inom ramen för dagens hyressättningsystem kan små fastighetsägare egentligen bara skapa lönsamhet genom att fokusera förvaltningen på att leva upp till de minimikrav som lagen ställer på fastighetsförvaltning. Resurserna till att höja kvaliteten i boendet är mycket små.

Saxborn fastigheter medverkar aktivt i projektet med kvalitetshyror i Göteborg. Fredrik Saxborn sätter stora förhoppningar till projektet. Han menar att

det ger fastighetsägarna möjlighet att skapa en kundinriktad relation till sina hyresgäster och att det kan ge en positiv utveckling av bostadsmarknaden i hela Stor-Göteborg. Ett utvecklat system med kvalitetshyror ger bostadsbolagen förutsättningar till att öka produktionen av hyresrätter av olika kategorier. Troligen bromsar det även upp ombildningen av hyresrätter till bostadsrätter.

Projektet med kvalitetshyror i Göteborg är nu inne på sitt andra varv. Tanken med projektet är att utveckla ett system för hyressättning som väger in de faktorer i boendet som är viktiga för hyresgästen. Genom att värdesätta exempelvis trygghet, underhåll av fastigheterna och service till hyresgästerna skapas ett system där det lönar sig för fastighetsägarna att investera i det hyresgästerna efterfrågar i sitt boende.

Projektet genomförs av Fastighetsägarna Göteborg Första Regionen tillsammans med de allmännyttiga bostadsbolagen och hyresgästföreningen. Efter ett försöksprojekt som genomfördes 2003 sattes det första kvalitetsprojektet igång 2004 och sträckte sig till 2007. Nuvarande projekt inleddes med en förhandlingsprocess 2007. Fram till april 2008 pågick arbetet med att ta fram handlingsplaner för de privata fastighetsägarna. Under 2009 kommer uppföljningsmätningar att ske hos de större bolagen.

Fredrik Saxborn menar att en utvecklad bruksvärdesmodell för hyressättning är att föredra framför ett system med rena marknadshyror. Marknadshyror skulle enligt honom innebära en alltför stor ekonomisk otrygghet för små bolag som har fastigheter i ”mindre attraktiva områden”. För sådana bolag skapar marknadshyror en stor utsatthet för svängningar på bostads- och kreditmarknad vilket skulle kunna leda till en minskad vilja att ta långsiktiga investeringar i fastigheterna. Den politiska diskussionen om vad marknadshyror kan komma att innebära utgår nästan alltid ifrån

det omvända förhållandet, nämligen att det råder brist på lägenheter och att maktpositionen främst ligger hos fastighetsägarna.

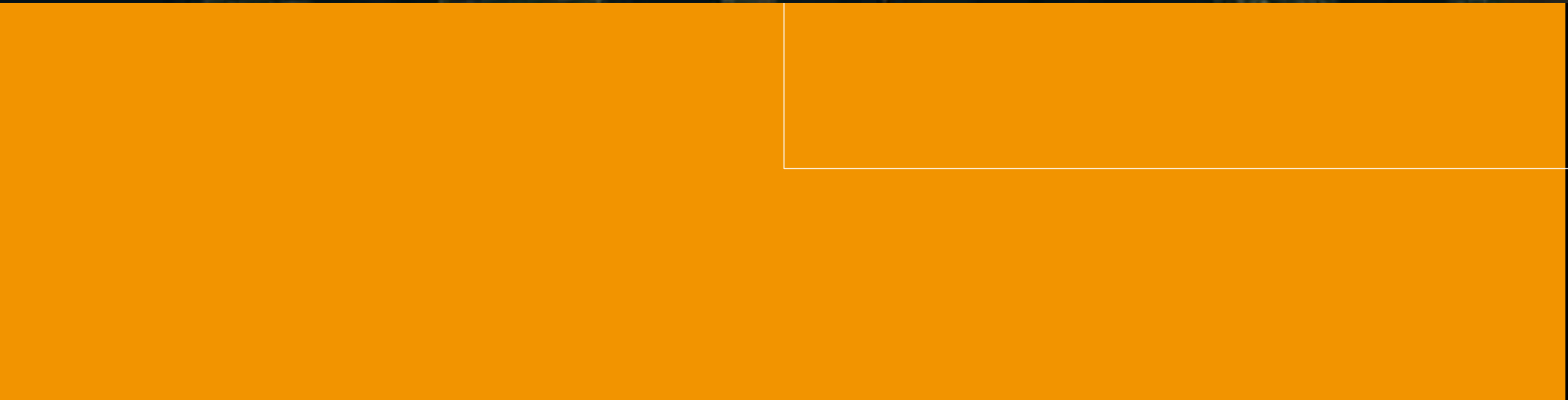
Det är en helt felaktig syn som utgår från situationen i exempelvis centrala Göteborg. Men i Stor-Göteborg finns det ju lägenheter att hyra. Här är det inte brist på lägenheter. Här har marknaden vänt och priserna på fastigheter sjunker, säger Fredrik.

Bostadsdebatten har idag främst två fokus. Antingen handlar den om bostadsmarknaden i de mest eftertraktade innerstäderna eller om de eftersatta miljöprogrammen. Vare sig majoriteten av svenskarna eller storstadsborna bor i dessa områden. Fredrik Saxborn ser ett problem i att "alla" ungdomar vill bo i innerstaden där det råder bostadsbrist och att den politiska diskussionen ofta försöker tillfredsställa deras krav. Alla kan inte bo i innerstaden. Istället efterlyser Fredrik en diskussion om hur intresset för hyresrätter i städernas ytterområden och förorter kan ökas.

Möjligen skulle det bli lättare att intressera ungdomar för att bo utanför staden om fastighetsägarnas utrymme att utforma bostäderna efter deras önskemål var större. Och här spelar de många små privata fastighetsägarna en nyckelroll. Det handlar om att skapa en politik som gör det möjligt för dem att bygga och utveckla attraktiva alternativ till innerstaden, menar Fredrik Saxborn.

Genom att locka ungdomar att välja boenden utanför innerstäderna ökar förutsättningarna att föra samman stadens olika områden och genom det motverka bostadssegregationen.







Intervju med Erik Högberg VD AktivBo

SERVICEN INGÅR I HYRAN

AktivBo AB är ett familjeägt konsultföretag för kommun- och privatägda fastighetsbolag med långsiktiga ägarambitioner. Konsultverksamheten bygger på att bistå med kvalitetsmätningar och att tillhandahålla styrverktyg för systematisk kvalitetsutveckling. Man är också engagerade i försök med att utveckla hyressättningsystemet på flera håll i landet, bland annat i Göteborg och Norrköping.

ERIK HÖGBERG, VD på AktivBo, pekar på avsaknaden av marknadsföring för hyresrätten som bostadsalternativ för att exemplifiera de grundläggande problemen på hyresmarknaden. Idag översköljs vi av reklam för bostadsrätter från olika bostads- och byggföretag. För nya hyreserbjudanden görs ingen reklam. Skälet är enligt Erik att det idag inte finns några bolag som har skäl till att utveckla nya attraktiva hyresrättserbjudanden, än mindre att marknadsföra dem. T ex finns service som är så viktig för hyresgästerna inte alls med i bruksvärdesmodellen.

Att så många bolag samverkar med AktivBo visar ändå på fastighetsbolagens vilja att utveckla hyresrätten, trots de snäva ramar som bolagen har att hålla sig inom.

Erik menar att fastighetsbolagen såväl som övriga samhället fastnat i sitt tänkande.

Det är en bransch där man varken är intresserad av eller uppmuntras till att ta affärsrisker. Därför är initiativlösheten ganska stor och vi får få nya hyresrätter, i innerstad såväl som förort. Då finns det heller inget att göra reklam för, säger Erik Högberg.

“Kundkristallen 2008” AktivBos VD Erik Högberg och projektledare Victoria Jacobsson gläds med vinnarna av AktivBos “Kundkristall” på Berns. I tävlingen Kundkristallen tävlar privata och kommunala bostadsbolag om vilka som levererar bästa service och kvalitet till sina hyresgäster. Ca 120 000 hyresgäster har skickat in sina synpunkter via AktivBos enkäter.

I dagens tillämpning av bruksvärdesystemet sätts hyran i hög grad efter vad det kostade att bygga husen. Ytterst lite av det som utöver detta är av värde för hyresgästen vägs in. I hyran finns ingenting om hur hyresgästen uppfattar den service som erbjuds, eller hur trygg hyresgästen känner sig i bostaden, huset eller området. Erik menar att de största förlorarna på systemet hittas i miljonprogrammen.

Bruksvärdesystemet är inte anpassat efter hyresgästernas värderingar, som det var tänkt från början. Det leder bland annat till att man i miljonprogrammen i Stockholm betalar samma hyror som i det äldre beståndet i innerstaden. säger Erik Högberg.

Erik är kritisk till bruksvärdesystemet som han

”BRUKSVÄRDESYSTEMET ÄR INTE ANPASSAT EFTER HYRESGÄSTERNAS VÄRDERINGAR, SOM DET VAR TÄNKTT FRÅN BÖRJAN.”

menar delvis sätter marknadens naturliga drivkrafter ur spel. Han ser resultatet i en alltför låg nybyggnation av hyresrätter och i en hög ombildningstakt av hyresrätter till bostadsrätter i eftertraktade områden.

AktivBo har slutit avtal med ett 80-tal privata fastighetsföretag inom ramen för parternas¹ projekt med kvalitetshyror i Göteborg. Anpassningen till bruksvärdesystemet inleds med genomgång av de kommunala bostadsbolagens fastigheter. Utifrån den genomgången tas kvalitetsindex och kvalitetspoäng fram som sedan även gäller för de privata fastighetsägarna. Samtliga fastigheters ”hårda värden” sätts utifrån en gemensam besiktning. Det kompletteras med en hyresgästenkät där ”serviceindex” med delindex för ”mjuka värden” räknas fram. Det vill säga hur hyresgästerna uppfattar servicen och kvaliteten i boendet. Det sammanväg-

da resultatet leder fram till en handlingsplan för varje fastighet. Fullföljande av handlingsplanen ger poäng utifrån ett system för ”kvalitetspoäng”. Parterna kan sedan justera hyresnivåerna baserat på modellen.

Inom ramen för projektet har AktivBo en benchmarking där fastighetsbolagen rankas efter hur de klarar sig.

Flera bolag har redan sett förändringarna i hyressättningen i Göteborg. Därmed finns numera en bättre möjlighet för anpassning till verkligheten, säger Erik.

Fram till april 2008 pågick arbetet med att ta fram handlingsplaner för de privata fastighetsägarna. Under 2009 kommer uppföljningsmätningar att ske hos de större bolagen.

Det blir sanningens minut, menar Erik.

I början av 90-talet hade Malmö Kommunala Bostäder (MKB) ekonomiska problem på grund av stora vakanser i ytterområden som Kroksbäck och Holma och ingen omflyttning alls i centrala delar som Slottsstaden. Med den inflation som gällde kunde de årliga hyreshöjningarna uppgå till 7 procent. MKB införde då differentieringar av hyreshöjningarna så att eftertraktade områden fick rimliga årliga hyreshöjningar medan mindre attraktiva inte fick några hyresförändringar. AktivBo följde upp resultatet med så kallade Avflyttenkäter och kunde konstatera att vakanserna successivt minskade i ytterområdena medan rörligheten ökade i stadens centrala lägen.

Idag är hyresdifferentieringen inom MKB cirka 30 procent. Justeringarna har gett MKB en betydligt bättre ekonomi som bland annat används i nödvändiga renoveringar i miljonprogrammen. Man har numera ungefär samma avflyttning i samtliga områden. MKB:s hyresnormerande roll har gjort det möjligt även för privata aktörer att successivt justera sina hyror.

På så vis har man fått lediga lägenheter även i efter-

¹Parterna består av representanter för de kommunala bostadsbolagen, Hyresgästföreningen och Fastighetsägarna Göteborg Första Regionen.

traktade områden. Man har minskat ombildandet till hyresrätter och fått fart på nyproduktionen, säger Erik.

I Stockholm är en reform likt den i Malmö lite mer komplicerad att genomföra. Här är de kommunala bostadsbolagen knutna till 23 olika kommuner i Stockholms län. Men Erik menar att även en reglering inom bolagen i Stockholm stad skulle innebära stora förändringar för tillgången till hyresrätter i Stockholm.

Med den bostadssituation som råder i Stockholm bedömer Erik att det är nödvändigt för Fastighetsägarna och Hyresgästföreningen att göra gemensam sak och gå samman för att hitta former för en mer differentierad och rättvis hyressättning.

Förutom lägesfaktorn borde den grundläggande beståndsdelen i hyressättningen vara den servicenivå som hyresgästerna erbjuds. Erik hävdar att vissa fastighetsägare idag åker snålskjuts på bruksvärdesystemet. De ger dålig service till hyresgästerna i vetskap om att det inte finns några sanktionsmöjligheter. Hur lägesfaktorn ska vägas in i hyressättningen bör enligt Erik bedömas efter hur de kommunala bostadsbolagen värderar sina områden, på samma sätt som i Malmö.

Ett sådant system inom ramen för de kommunala bostadsbolagen i Stockholms stad skulle nog kunna leda till hyressänkningar i vissa av ytterstadsområdenas miljonprogram. Och för innerstaden är det enda vägen att gå om man vill ha kvar hyresrätten som boendeform där, säger Erik Högberg.

