

Sveriges Arkitekter
Branschrapport

2019

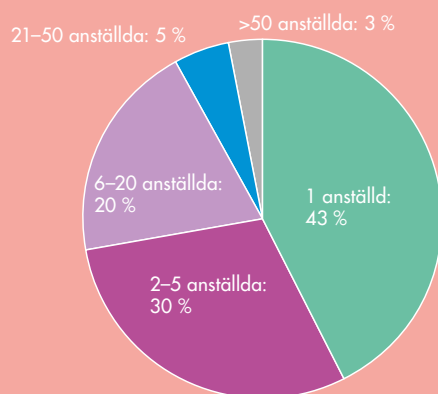
Oklara utsikter
när högtrycket viker



Så gjorde vi branschrapporten

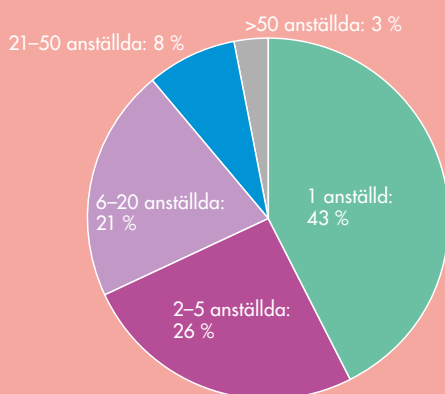
Den branschspecifika informationen bygger på branschfakta från UC AB och på Sveriges Arkitekters årliga arvodes- och sysselsättningsenkät. Branschdata från UC Affärsdata består av årsredovisningar från aktiebolag med huvudsaklig verksamhet inom arkitektur. I rapporten redovisar vi trender och nyckeltal för cirka 1000 företag med en eller fler anställda.

Storleksfördelning UC urval



Arvodes- och sysselsättningsenkäten besvarades under maj-juni 2019 av 344 företag, främst sådana som är anslutna till förbundets Företagarservice samt ett antal storföretag.

Storleksfördelning svarande arvodesenkäten



Informationen om arkitekternas marknad bygger på rapporten Byggkonjunkturen från Sveriges Byggindustrier, statistik och analyser från Boverket och Dagens Samhälle Insikt.

Avsnitten med spaningar bygger på samma statistik samt intervjuer med branschföreträdare.

KÄLLOR

BOVERKETS BOSTADSMARKNADSENKÄT 2019
BOVERKETS INDIKATORER, NR 1 JUNI 2019
BYGGKONJUNKTUREN NR 2 2019, SVERIGES BYGGINDUSTRIER
DAGENS SAMHÄLLE INSIKT
SVERIGES ARKITEKTERS ARBETSMILJÖENKÄT 2019
SVERIGES ARKITEKTERS ARVODES- OCH SYSSELSÄTTNINGSENKÄT 2019, 2018, 2017
SVERIGES ARKITEKTERS LÖNEENKÄT 2015-2018
UC BRANSCHFakta 2014:2-2018:2; 2019:MAJ OCH OKTOBER
ARKITEKTER UC AB

Rapporten i korthet

Att arkitektbranschens oavbrutet stigande konjunkturkurva skulle vika var förväntat. Osäkerheten har legat i hur djup och snabb nedgången skulle bli. Hittills är den så pass svag att det snarast är att betrakta som en övergång till ett läge med sans och balans i en bransch som präglats av överhettning och stress. Beläggningen minskar men från mycket höga nivåer. Arbetslösheten ökar men är fortfarande låg. Fler företag räknar med minskad eller oförändrad omsättning och lönsamhet jämfört med 2018.

Arkitekternas marknad har förändrats genom att bostadsbyggandet dämpas, men underliggande finns fortfarande ett stort bostadsbehov. Offentliga uppdrag ökar liksom privata investeringar i anläggningar. På makronivå spås konjunkturedgången bli beskedlig, med en tillväxt som bromsar in utan att falla brant, med

låga räntenivåer och starka offentliga finanser som kan möta en djupare dipp.

Världsläget präglas dock av stor osäkerhet. Arkitekturbranschen har all anledning att vara vaksam och företagen behöver skärskåda sin affärsmodell. Är den motståndskraftig nog mot en djupare lågkonjunktur och omvärldsförändring?

Vi har i rapporten har vi valt att fördjupa oss i fyra fenomen som sticker ut i statistiken: branschens konsolidering, ökningen av offentliga uppdrag, brist på viss kompetens vid rekrytering och den avvikande konjunkturen i Göteborg. Vi har intervjuat branschföreträdare som ger perspektiv på siffrorna i rapporten.

NYCKELTAL FÖR ARKITEKTFÖRETAG

Prognos omsättning
miljarder kr 2019:

11,1

Omsättning miljarder kr
2018:

11,1

Prognos omsättning mkr
per anställd 2019:

1,25

Omsättning mkr per
anställd 2018:

1,25

Prognos rörelsemarginal
före avskrivningar 2019:

11 %

Rörelsemarginal före
avskrivningar 2018:

12,2 %

Arbetslöshet augusti
2019:

1,8 %

Antal anställda
2018:

8 900

Innehåll

- 2 Så gjorde vi branschrappporten
- 3 Rapporten i korthet
- 5 Förord
- 6 Oklara utsikter
- 7 Arkitekternas marknad
- 8 Konjunktur: Optimismen minskar
- 10 Lönsamhet: Marginalen krymper
 - 12 Alltfler vill smaka på statens kaka
- 14 Beläggning: Från extrema till normala nivåer
- 15 Branschstruktur: Konsolideringen fortsätter
 - 16 Uppköpt – nerköp eller uppsving?
- 18 Rekrytering: Färre företag anställer
 - 22 Lätt att hitta rätt?
- 24 Arvoden: Fortsatt svag ökning
- 26 Arkitekters lön
- 29 Prismodeller: Rörligt pris reglerar
 - 30 I Göteborg fortsätter boomen
- 32 Makroperspektiv: Lågkonjunkturen kommer men bostadsmarknaden är stabil
- 38 Rekommendationer: Företagare, rusta er!

Förord

Vilka år arkitektbranschen haft! Sedan vi började ge ut branschrapporten 2015 har det varit framåt, uppåt varje år med pilar som pekat nästan vertikalt. Branschen i stort och speciellt bostadsbyggandet har gått för högttryck. Omsättningen har ökat från 9,1 miljarder kronor 2015 till förväntade 11,1 miljarder i år. Arbetslösheten bland våra medlemmar har varit snudd på obefintlig, många arkitekter har fått tillfälle att göra spännande projekt, kårens unika kompetens har efterfrågats i beställarleden och andra delar av samhällsbyggnadssektorn. Baksidan känner vi också: medlemmar som sjukskrivs på grund av stress och byggprojekt som hastas fram med åtföljande brister i kvaliteten.

Nu när inbromsningen är ett faktum sker den alltså från så hög nivå att vissa arkitektföretagare drar en lättnadens suck över att få sin arbetsro tillbaka. Speciellt de som har fler uppdragsgivare än bostadsbyggare och därför inte är lika beroende av den skakiga bostadsutvecklingsmarknaden. Kommer nedgången att stanna här eller får vi en djupare dipp? Bedömningen just nu av både arkitektmarknaden och den svenska ekonomin i stort är att vi får en lågkonjunktur, men att statens finanser liksom privata och offentliga investeringar är så starka att den blir hanterbar. Rekommendationen är ändå att ha en viss krisberedskap, utan att den är förlamande på strategiska affärsbeslut.

Sist, men trots det viktigast: Vi uppmanar hela branschen att zooma ut och se det skifte som är på gång. Att planera, bygga och förvalta ekologiskt hållbart är nödvändigt för att framtidssäkra vårt samhälle. Regelverken börjar nu ändras för att möta miljöutmaningarna och efterfrågan ökar på klimatsmart arkitektur från beställarna. Här har vi arkitekter avgörande möjligheter att driva klimat- och miljöfrågor i vår del av samhället. Låt oss fortsätta samarbeta tätt med beställare och andra professioner – tillsammans kan vi göra vår byggda miljö betydligt bättre att leva i, uppdrag för uppdrag.

Förbundsordförande
Tatjana Joksimović,
arkitekt SAR/MSA

tf förbundsdirektör
Elisabet Elfström,
landskapsarkitekt LAR/MSA



FOTON: PETER PHILLIPS

Oklara utsikter

Konjunkturedgången är här, både för samhällsbyggnadsbranschen och för Sverige i stort. För arkitektbranschen är det bostadsbyggandet som dämpar tillväxten. Prognosen för antalet nya bostäder i år är 44 000, att jämföra med toppåret 2017 då 64 000 nya bostäder påbörjades. Trots avmattningen ligger stora investeringar i både offentliga och privata sektorn framöver och mycket pekar på att de flesta arkitektföretag landar mjukt i en marknad som är mer balanserad.

Arkitekternas marknad

Arkitektbranschens mångåriga och kraftiga tillväxt har planat ut. Avmattningen som började märkas ifjol fortsätter. Fler arkitektföretag kommer i år att ha oförändrad eller minskad omsättning och lönsamhet jämfört med 2018. Företagens beläggningsgrader har minskat gradvis från de extrema nivåer som rådde under 2017. Avmattningen sker från höga nivåer och innebär för de flesta företag en återgång till en mer normal situation. Byggkonjunkturen förblir sval 2020 och arkitektföretagen fortsätter att påverkas av en svagare marknad.

Byggkonjunkturen förblir sval 2020 och arkitektföretagen fortsätter att påverkas av en svagare marknad

De totala bygginvesteringarna minskar med två procent både i år och 2020, framför allt eftersom bostadsbyggandet sjunker. Orsakerna är dämpad efterfrågan från hushållen och tidigare införda kreditrestriktioner. Nästa år minskar även de privata investeringarna i lokaler, som en följd av den allmänna konjunkturavmattningen. Offentliga lokalinvesteringar planar ut på grund av kommunernas mer ansträngda ekonomi. Anläggningsinvesteringar, såväl privata som offentliga, fortsätter att utvecklas positivt och balanserar delvis nedgången, enligt Sveriges Byggindustrier (BI). Spärbunden trafik, i framför allt Stockholmsregionen, Västsverige och Skåne dominerar. Privata anläggnings-

investeringar inom områdena vatten/renhållning och transport förväntas bidra positivt 2019 och 2020.

Under toppåret 2017 påbörjades 64 000 nya bostäder. I år beräknas cirka 44 000 nya bostäder påbörjas och nästa år sjunker antalet ytterligare till 41 000. I de allra

flesta kommuner har bostadsbyggandet minskat. Göteborgs stad går dock fortfarande mot strömmen och ökade byggstarterna med 18 procent under perioden 1 april 2018–31 mars 2019 enligt Boverket. I övriga Storgöteborg minskade byggstarterna med 30 procent. Boverket räknar med att byggandet i regionen i år

ligger kvar på samma nivå som förra året, men 2020 förväntas en minskning.

Trots att efterfrågan på dyrare bostadsrätter minskat finns fortfarande ett behov av nya bostäder. I Boverkets bostadsmarknadsenkät svarar 240 av 290 kommuner att de har ett underskott på bostäder, varav de flesta ser ett behov av hyresrätter. Det saknas bostäder för personer med låga inkomster och svag ställning på bostadsmarknaden. Många kommuner ser höga produktionskostnader och svårigheter för privatpersoner att få lån som begränsande faktorer för byggandet.

Konjunktur: Optimismen minskar

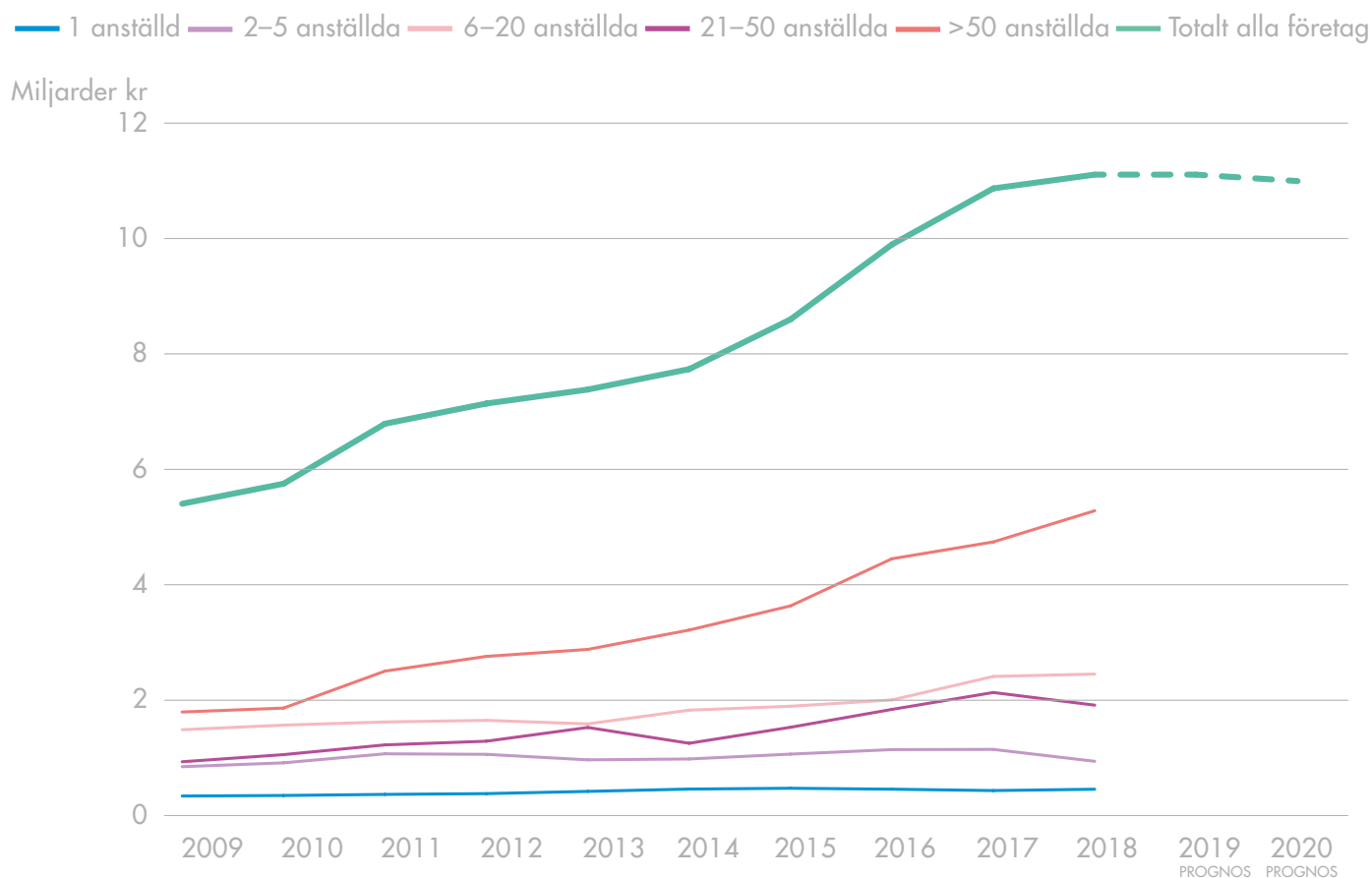
Under 2018 blev konjunkturavmattningen kännbar för arkitektföretagen, framför allt för dem med exponering mot nybyggnad av bostäder. De startade anpassningen till ett nytt marknadsläge med omstruktureringar och i några fall varsel om uppsägning. Uppsägningar har förekommit, men arbetslösheten är fortfarande låg. Avmattningen sker från ett läge med mycket hög efterfrågan på arkitekttjänster. I dagsläget handlar det om en återgång till en mer normal nivå. Marknaden svalnar ytterligare nästa år och fler företag behöver ställa om.

Trots avmattning och minskad omsättning hos enskilda företag ökade den totala omsättningen 2018 för de cirka 1 000 arkitektföretagen i urvalet. Ökningstakten var dock

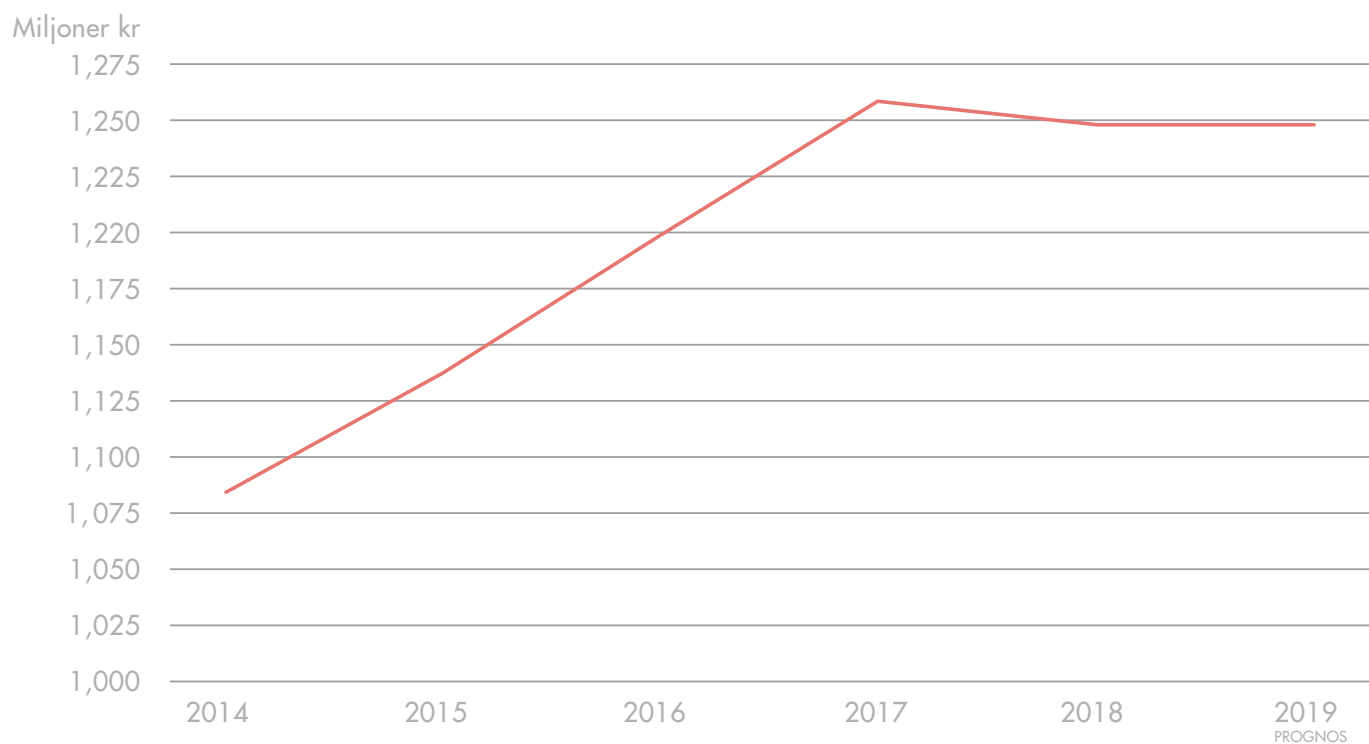
betydligt lägre än tidigare år. Den sammanlagda omsättningen 2018 uppgick till 11,1 miljarder kronor. Under 2019–2020 bedöms omsättningsnivån gå från oförändrad till svagt minskande.

I vår arvodes- och sysselsättningsenkät får företagen svara på hur de bedömer att omsättningen kommer att utvecklas. I år är företagen mindre optimistiska än i fjol. En större andel, 26 procent, bedömer på minskad omsättning, även om majoriteten fortfarande tror att den ska vara oförändrad (42 procent) eller öka (32 procent). I fjol räknade 42 procent med ökad omsättning och 16 procent på minskad. Det är framför allt de största företagen som förväntar sig en minskning.

Årlig omsättning grupperad på antal anställda



Omsättning per anställd



Lönsamhet: Marginalen krymper

Efter att ha ökat sakta men säkert i flera år, började rörelsemarginalen före avskrivningar att krypa neråt ifjol. Rörelsemarginalen före avskrivningar för de cirka 1 000 arkitektföretagen i urvalet från UC Branschfakta var 14 procent 2017. 2018 sjönk den till 12,2 procent. Lönsamheten förväntas försvagas ytterligare under 2019–2020.

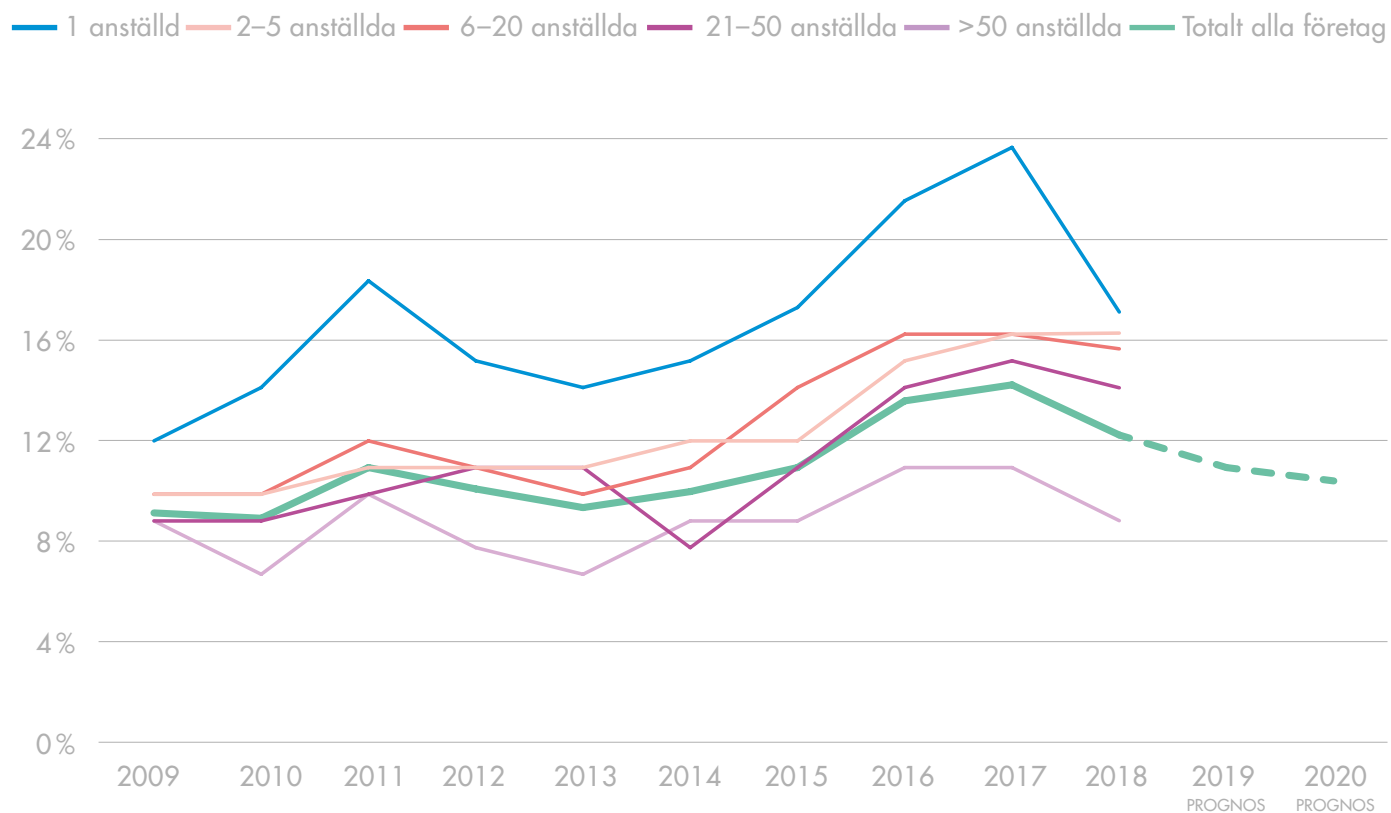
Att beläggningsgraderna började minska förra året är en bidragande orsak till svagare lönsamhetsutveckling. När efterfrågan från den privata sektorn blir lägre kommer de offentliga uppdragen att få större vikt i många arkitektföretags kundportföljer. Offentliga uppdrag tenderar att ha stort fokus på pris, vilket sätter press på företagens lönsamhet. Arkitekt- och teknikonsultföretag sålde tjänster till offentliga köpare för ett marknadsvärde av nära 20 miljarder kronor under 2018, enligt Dagens Samhälle Insikt. Största leverantör var WSP. Tyréns som har betydande arkitektverksamhet återfanns på femte plats bland leverantörerna och White Arkitekter på sjunde plats. Största köpare var Trafikverket.

Avgränsat till arkitekttjänster var marknadsvärdet av sålda tjänster till offentliga köpare uppskattningsvis nära tre miljarder 2018. Största leverantör var White Arkitekter och största köpare var Stockholms stad.

Företagarna är lite mindre optimistiska gällande lönsamhetsutvecklingen i år än de var 2018 enligt arvodes- och sysselsättningsenkäten. 27 procent bedömer att företagets lönsamhet ökar och ungefär lika många, 28 procent, räknar med att den ska minska. I fjol trodde 33 procent på en ökning och 19 procent på en minskning. Andelen som tror på oförändrad nivå är i år 45 procent jämfört med 47 procent i fjol. Lägre beläggningsgrader och större andel prispresade uppdrag kommer sannolikt att bidra till en svagare lönsamhetsutveckling i år och nästa år.

Lönsamheten skiljer sig mellan de större företagen och de minsta. Företagen med en anställd har högre lönsamhet jämfört med de större. Ägaren kan välja att ta ut en låg lön till sig själv och ha kontoret hemma. På så sätt hålls kostnaderna nere vilket gynnar lönsamheten. Större företag med anställda måste betala löner och har oftast också kostnader för lokaler, lednings- och stödfunktioner. Många företag har vuxit kraftigt under de senaste åren och det kan ta tid innan förändringsarbetet är på plats. En del företag satsar också på forskning, vilket innebär en kostnad på kort sikt men som i långa loppet kan ge nya affärsmöjligheter. Sammantaget medför det högre kostnader för de största företagen, vilket bidrar till lägre lönsamhet.

Marginal, rörelseresultat före avskrivningar



KÄLLA: UC BRANSCHRAPPORT OCH SEROFIA AB

Allt fler vill smaka på statens kaka

Andelen anbud i offentliga uppdrag har minskat rejält under den glödheta konjunkturen, 30 procent mellan 2012 och 2017. När det blåser snålare brukar offentliga uppdrag ta en större andel av projektvolymen och det lär stämma de kommande åren. Men räkna med att fler vill dela på kakan när bostadsbyggandet går ner – och att arvoden är lägre för offentliga uppdrag.

Offentliga uppdrag håller sig hittills på en stabil nivå, utan tydligt uppsving. Men att konkurrensen har ökat det senaste året ser både Tengboms anbudschef Linn Källström och Ahrbom & Partners vd, arkitekt SAR/MSA Gunnar Hellman.

– Vi får ju inte alltid reda på hur många anbudsgivare vi konkurrerar med, men känslan är att det är fler som lärt sig, säger Gunnar Hellman, vars företag har omkring 80 procent offentliga uppdrag och är specialister inom kulturhistoriskt värdefulla byggnader med avancerade funktioner, som Rosenbad liksom museer och laboratorier.

– Vi ser det särskilt i storstadsregionerna. Idag kan det vara upp mot 25 anbudsgivare på en upphandling, det såg vi inte för ett år sedan, säger Linn Källström.

Tengboms projektportfölj består ungefär till hälften av offentliga uppdrag. Linn Källström leder en grupp om sex personer som främst lämnar anbud till offentlig sektor. De är upphandlare, ekonomer, skribenter, eller, som Linn själv, marknadskommunikatörer.

Landskapsarkitekt LAR/MSA Anna Gustafsson jobbar med anbud på Projektengagemang (PE, tidigare Tema). Hon konstaterar att inom landskapsarkitektur, där lejonparten av projekten har offentliga beställare, är det samma hårda konkurrens som vanligt:

– Men vi har full aktivitet här i Stockholm, den här hösten har varit planerad ett halvår tillbaka och det är brist på landskapsarkitekter. Vi är ett stort företag med



LINN KÄLLSTRÖM,
ANBUDSCHEF TENGBOM



GUNNAR HELLMAN,
VD AHRBOM & PARTNER



ANNA GUSTAFSSON,
PROJEKTENGAGEMANG

många specialister som har både större och mindre projekt som spänner från tidiga skeden till detaljprojektering.

Företag med med offentliga beställare hade både ett något lägre medelarvode, 913 jämfört med 940 kronor i timmen, och en svagare arvodesökning, 3,3 respektive 3,5 procent. Men om statens kaka är liten, är den i gengäld säker?

Lagen om offentlig upphandling, LOU, kom till för att det offentliga skulle få bästa möjliga kvalitet till bästa möjliga pris, mätt utifrån objektiva kriterier. Kritiken som riktas mot LOU är att upphandlare som ibland är okunniga och ibland är överdrivet försiktiga pressar priserna så att kvaliteten blir lidande.

Tengbom, Ahrbom & Partner och PE ser varierande kunskaper hos upphandlare – från sådana som bjuder in till dialog innan upphandlingen skrivs, till konsulter utan koll på branschen. Det största problemet verkar vara orimliga krav på referensprojekt. Anna Gustafsson anser att upphandlaren för att pressa priset ställer krav som inte går ihop. Hon ger exempel på anbud där arkitekten endast behöver fem års erfarenhet för att vara uppdragsansvarig, men ska ha gjort många projekt.

– Kravspecarna är ofta undermåliga, vi har lärt oss att kryssa mellan blindskären.

Jag tror att beställarna kan missa de duktigaste genom att ibland fråga så dumt, säger Gunnar Hellman.

– Upphandlare har oftast en bra juridisk upphandlingskompetens, men sämre insikt i hur avtalet faktiskt används och hur det avropas. De har dålig kommunikation med brukarna av tjänsten, säger Linn Källström.

Alla tre lägger ner mycket kraft på att få ramavtal. En del upphandlare gör sedan en förnyad konkurrensutsättning inom ramavtalet, vilket inte är populärt.

– Vissa beställare skriver ramavtal med flera kontor och startar sedan en förnyad konkurrens. Det där tycker vi är en orimlig lösning. Vi har så många ramavtal oavsett så vi är inte så hårt drabbade, men det verkar bli vanligare. Det kanske inte är en öppen prispress, men att behöva lämna budget inbjuder att pressa priset, säger Gunnar Hellman.

Anna Gustafsson anser att förnyad konkurrensutsättning är baksidan av ramavtal. De har annars väldigt roliga projekt med offentliga miljöer som många människor berörs av.

– Man känner sig lite lurad. Vi har redan kommit in med vår bästa uppställning och pressat priset och så måste vi pressa mer.

Linn Källström har en avvikande åsikt, hon säger att det är i förnyad konkurrensutsättning som affären ligger

och ser en fördel i att det är en begränsad konkurrens.

I nya LOU, som kom 2017, skulle kvalitet få större utrymme och nya upphandlingsformer skulle underlättas.

– Min erfarenhet av de senaste åren är att kvalitet ofta viktas högre, säger Anna Gustafsson. Särskilt om man har specifik kompetens inom det upphandlingen efterfrågar går det att konkurrera med kvalitet.

Ett lägsta timpris, som för det mesta är skäligt, verkar också bli vanligare, säger hon. Det är bra för att veta om det går att matcha priset i upphandlingar. Nersidan är att golv ofta blir tak – timpriset hamnar med all sannolikhet på det angivna lägsta priset.

– Kompetensstyrda upphandlingar med dynamisk rangordning istället för konventionella ramavtal är positivt för Tengbom. Vi får lämna anbud utifrån behov och kompetens istället för att vara låst till fast rangordning, säger Linn Källström

Statens kaka är kanske inte stor och verkar heller inte så säker. Men det statliga byggandet har en roll som föredöme, menar Gunnar Hellman.

– Om vi gör ett bra jobb i offentliga uppdrag trillar de privata jobben in av sig själva.



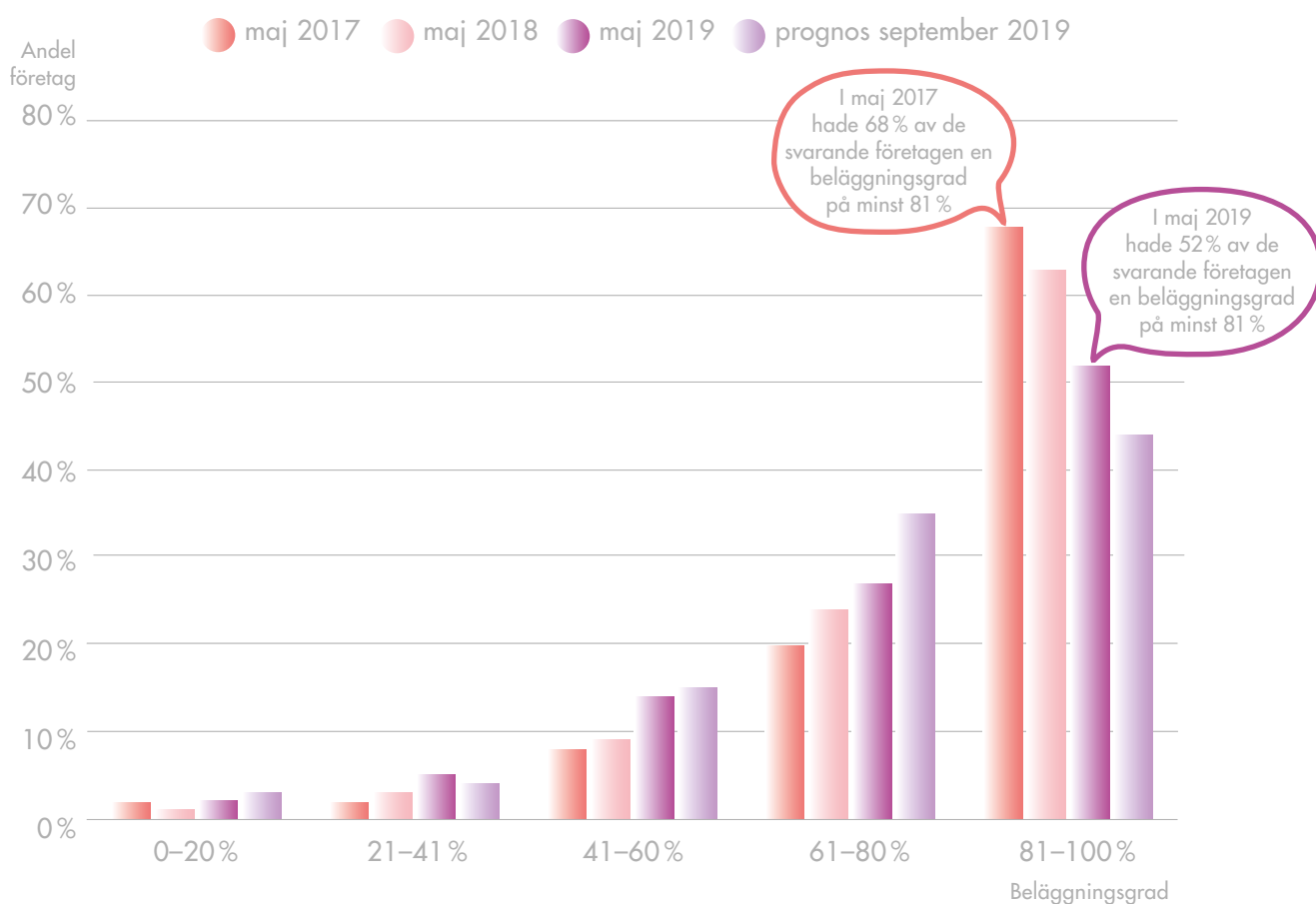
PLANERAD PARK I KRONANDALEN, LULEÅ. ARKITEKT: PROJEKTENGAGEMANG

Beläggning: Från extrema till normala nivåer

Företagens beläggningsgrader har successivt minskat, men från de oerhört höga nivåer som rådde 2017, visar arvodes- och sysselsättningsenkäten. (Med beläggningsgrad menas debiterad tid i förhållande till total arbetstid.) I maj i år låg därför fortfarande många företag på goda nivåer: 52 procent hade en beläggningsgrad på minst 81 procent och ytterligare 27 procent hade en beläggningsgrad mellan 61–80 procent. Prognosen som företagen gjorde för beläggningsgraden i september pekar på fortsatt successiv minskning. 44 procent bedömer att beläggningsgraden hamnar på 81–100 procent medan 35 procent bedömer att den blir 61–80 procent.

Allt fler företag anser att framförhållningen blivit kortare och allt färre anser att den blivit längre. 32 procent svarar att framförhållningen blivit kortare, motsvarande siffra i fjol var 25 procent. 19 procent har längre framförhållning jämfört med 21 procent förra året. 49 procent har oförändrad framförhållning i år. Kortare framförhållning bidrar till att det blir svårare att förutse resursbehovet och planera framåt.

Beläggningsgrad 2017–2019



KÄLLA: SVERIGES ARKITEKTERS ARVODES- OCH SYSSELSÄTTNINGSENKÄT 2017-2019

Branschstruktur: Konsolideringen fortsätter

Arkitektbranschen fortsätter att konsolideras. De största företagen har vuxit kraftigt, både organiskt och genom förvärv. Ser vi till den sammanlagda omsättningen hos de cirka 1 000 arkitektföretagen i urvalet, så har företagen med 50 eller fler anställda ökat sin andel från 39 procent 2013 till 47 procent 2018. De har också ökat sin andel av de anställda från 36 procent 2013 till 47 procent 2018. Tillväxten har skett både inom kärnverksamheten och inom kompletterande kompetenser, så-

som konstruktion, hållbarhet, kommunikation och digitalisering. Vissa företag har breddat sitt erbjudande, tagit på sig nya roller eller gått in i nya strategiska samarbeten.

Flera större samhällsbyggnadskonsulter har stärkt sin kompetens inom arkitektur såväl genom företagsförvärv som genom nyrekrytering av arkitekter. Tyréns och Projektengagemang är några exempel på företag som har betydande arkitektverksamhet. Konsolideringen sker inte bara på nationell nivå. Utländska koncerner som Norconsult och Niras har köpt svenska arkitektföretag. Förvärven sker även i motsatt riktning när till exempel ÅF köper företag utomlands. Exempel på företagsförvärv under 2019 är Swecos köp av Tovatt Architects and Planners; Projektengagemangs köp av Mats & Arne Arkitektkontor och Norconsults köp av Johnels & Moberg Arkitekter.

Den pågående förändringen av branschstrukturen är ett svar på pågående omvärldsförändringar. Det handlar både om långsiktiga trender och kortsiktiga konjunkturförändringar. Behovet av innovation ökar i takt med större krav på miljömässigt och socialt hållbara lösningar. Både bredd och spetskompetens behövs, där såväl lokala som internationella erfarenheter är värdefulla. Att kunna kombinera olika kompetenser i en process där innovativa lösningar skapas har alltid varit en konkurrensfördel och kommer fortsätta att vara så.

Konsolideringen är ett sätt för företagen att möta omvärldskraven. Genom köp strävar de efter att få tillgång till nya kompetenser och nya marknader. De ser också

framför sig möjligheten att dra nytta av synergieffekter genom samgåenden. Det är dock inte alltid så lätt att få till alla positiva effekter; företagskulturer och arbetssätt tar tid och energi att harmonisera.

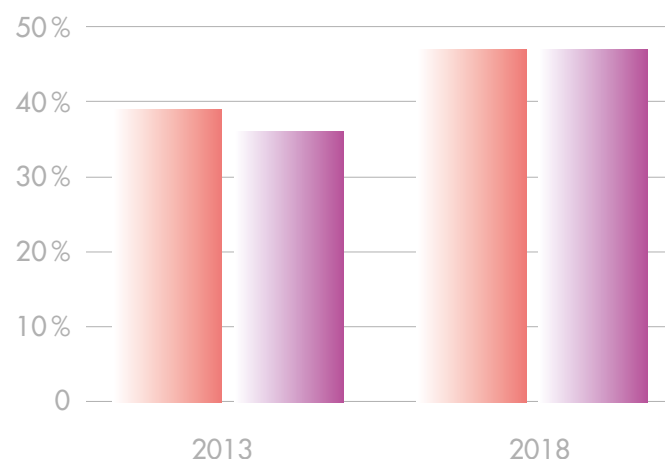
Genom strategiska samarbeten finns potential för mindre specialistaktörer att utmana de större företagen med spetskompetens och bredd. Det kan vara samarbeten såväl

inom den egna disciplinen som mellan olika discipliner. Digitaliseringen ger möjlighet att skapa nya erbjudanden, samarbetsformer, arbetssätt och gör geografiska avstånd mindre viktiga. Digitaliseringen både driver och möjliggör förändring. Automatisering av processer och hantering av stora mängder data är exempel på områden där resan börjat.

Innovation blir allt viktigare när kraven på miljömässigt och socialt hållbara lösningar ökar

Stora företag blir större

- andel av branschens omsättning hos företag med fler än 50 anställda
- andelen anställda i branschen hos företag med fler än 50 anställda



KÄLLA: UC BRANSCHRAPPORT 2014-2019 OKTOBER

Uppköpt – nerköp eller uppsving?

Konsolideringen inom arkitektbranschen fortsätter. Små sväljs av större och mest aptit har teknikkonsultföretagen. Utvecklingen är inte ödesbunden och har både för- och nackdelar, men kräver eftertanke för att bli lyckad för alla parter.

Brutalt uttryckt handlar det om att köpa och sälja människor i kunskapsintensiva branscher. Köparen vill inte åt inventarierna utan medarbetarnas hjärnor och händer. För att de ska stanna och prestera optimalt behöver processen vid uppköpet vara lyhörd.

– Affärer görs inte mellan företag, de görs mellan människor. Orden förtroende, tillit och bra kommunikation kan kännas som klyschor, men vid förvärv gäller det att leva dem, säger Anders Erlandsson, arkitekt och konsult med uppdrag att förbättra integration och kultur och att utveckla arkitektrollen på Tyréns.

För tio år sedan stod företagen med 50 eller fler anställda för omkring en tredjedel av branschens omsättning och anställda. 2017 hade de ökat andelen till nära hälften. Förutom skälen som beskrivs på sid 4 är en ytterligare orsak demografisk; ett antal kontor har ägare som börjar fundera på att trappa ner av åldersskäl. Har de då ingen given efterträdare är en försäljning ett alternativ. Anders Erlandsson menar att konsolideringen inte fortsätter med nödvändighet utan att uppköpen i första hand har individuella orsaker. I den växande branschen finns plats både för konsultjättar och för små och medelstora företag.

Reflex Arkitekter är ett exempel. De två förvärven på två år – av PS Arkitektur och i september 2019 av Ripellino Arkitekter – har skett utifrån en uppköpsstrategi som handlar om en vilja att vässa sitt varumärke. Företaget har växt från 55 personer till 65 när PS kom in och i och med Ripellino blir Reflex 85.

– Men det är inte en tillväxtstrategi, betonar vd, arkitekt SAR/MSA Marco Testa. Vårt mål är inte att vara stora



ANDERS ERLANDSSON, ARKITEKT OCH KONSULT, TYRÉNS



MARCO TESTA, VD REFLEX

utan att få kvalitetsprojekt. De kontor vi har köpt är kvalificerade och vinner priser och tävlingar, de hjälper oss att spetsa oss inom kvalitetsarkitektur och få tag i talanger.

Reflex screenar inte marknaden efter flera uppköp, fortsätter han, men utesluter inte att andra kontor blir intressanta i framtiden. Medan Ripellino kan bidra till att Reflex får prestigeuppdrag i stil med Sverigepaviljongen till Dubai Expo 2020 har PS inneburit en förstärkning för att ta stora inredningsuppdrag. Företagets inredningsdel ligger varken i varumärket Reflex eller PS Arkitektur utan i nystartade Reform.

– Vi startade Reform i februari i år för att kunderna blev förvirrade. Reflex är mer känt för husarkitektur, mindre för inredning, och ett nytt varumärke tydliggör erbjudandet. Det går väldigt bra just nu, säger Marco Testa och visar foton på

hyresgäst Anpassningar åt Coca-Cola och andra internationella jättar.

Att uppköpta från PS och medarbetare i det företag som köper skapar ett helt nytt bolag tillsammans har gjort att integrationen gått väldigt bra, menar Reflex vd. Reform blev neutral mark där alla kunde bidra förutsättningslöst med sina kunskaper – ett kvitto är att samtliga medarbetare från PS är kvar.

Men alla uppköp skapar inte en bra företagskultur. En arkitekt, som vill vara anonym, har blivit uppköpt två gånger, med helt olika resultat:

– Det första uppköpet skedde genom att alla medarbetare involverades och det gick mycket bra att jobba i det företag som köpte oss. Men andra gången fick vi medarbetare ingen som helst information utan

ställdes inför fullbordat faktum, det var en chock för oss. Det är faktiskt motsatsen till fri vilja att bli uppköpt på det sättet.

Anders Erlandsson har en karriär som chef på arkitektkontor bakom sig och har hanterat flera uppköp. Ägarna måste förbereda medarbetarna och motivera försäljningen, annars är det svårt att få med dem, menar han. Det är också viktigt att klargöra och fastställa vad som förväntas av säljarna. Annars kan de stanna och bli informella ledare som motverkar förändring, eller lämna företaget och konkurrera.

Vad finns det för recept för att skapa en bra företagskultur och göra så att $1 + 1 = 3$? Idag jobbar Anders på Tyréns med att skapa förtroende mellan arkitekter och ingenjörer. De är skolade i olika kulturer och det gäller för båda parter att vara nyfikna på varandra och skaffa sig kunskap om mer än sin egen sfär. Att gå in i ett samhällsbyggnadsföretag innebär inte att arkitektens roll blir utsuddad utan att man får möjlighet att göra nya typer av projekt och utvecklas i yrket, menar han. Det kan också vara en språngbräda för arkitekterna att nå den efterlängtade rollen som processledare och kundens högra hand.

– Jag tror det handlar om att leda så att tillit byggs och så att vi får synergier i samarbetet. Praktiskt handlar det om att lära känna varandra på aktiviteter eller att sitta nära varandra på arbetsplatsen. Men du måste ha respekt för att det tar tid när du jobbar med relationer mellan människor, säger Anders Erlandsson.

Arkitektkontoret Reflex, som förvärvar andra arkitekter, har en till synes enklare uppgift. Risken här är prestige mellan personer ur samma profession. Reflex motar det genom att lyssna in de nya medarbetarna och inte utgå från att den egna vägen är den bästa.

– Nyckeln till integration är individanpassning, säger Marco Testa. Jag har enskilda samtal med alla som kommer nya där jag försöker förstå deras intresse och behov. De får varsin gruppcoach och vi i ledningen försöker placera dem där de kan bidra bäst – vår roll är att alla ska hamna rätt.



COCA-COLAS SVENSKA KONTOR, STOCKHOLM. ARKITEKT: REFORM. FOTO: HANNES SÖDERLUND

Rekrytering: Färre företag anställer

Den långsammare tillväxten märks även på företagens rekryteringsplaner, visar vår arvodes- och sysselsättningsenkät. Andelen företag som ska nyrekrytera har minskat gradvis sedan 2017 medan andelen som planerar för ett oförändrat antal anställda ökat. Det är fortfarande ett fåtal som planerar att minska antalet anställda.

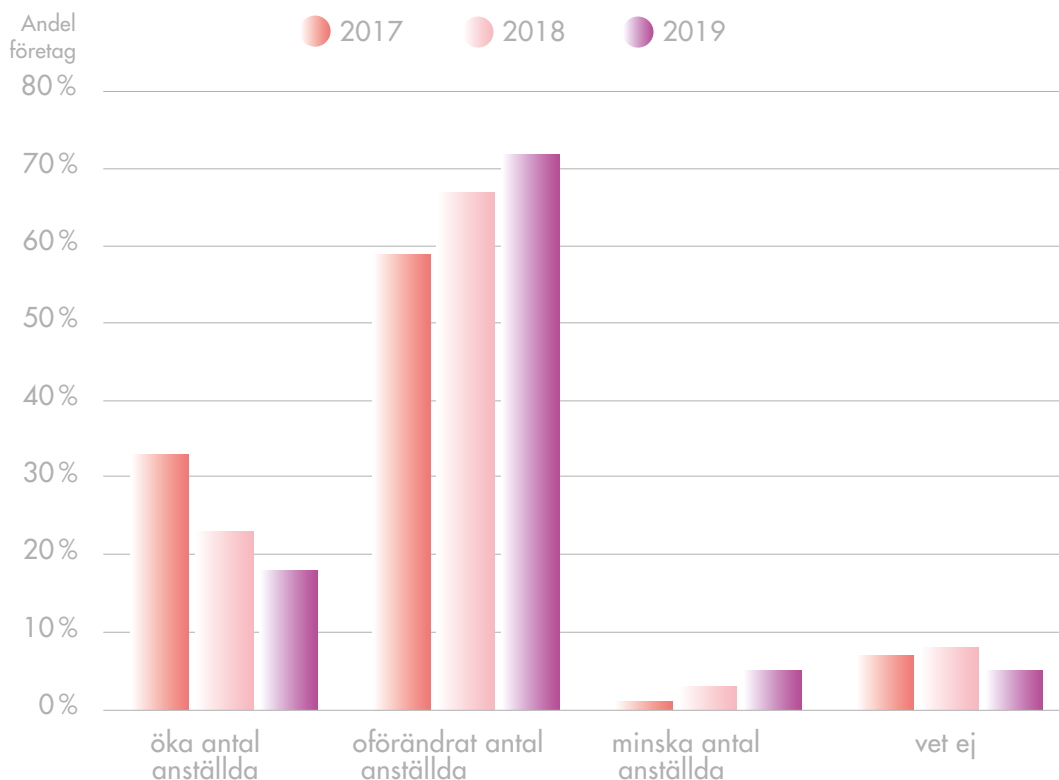
I år planerar 18 procent av företagen att öka antalet anställda medan 72 procent ska låta det vara oförändrat. Fem procent planerar en minskning och fem procent svarar att de inte vet. 2017 planerade 33 procent en ökning och 59 procent oförändrat antal anställda.

En jämförelse med hur det såg ut för två år sedan visar att skillnaden är störst bland de större företagen. Läger

vi ihop de två grupperna med 21–50 och >50 anställa så planerar 43 procent av dem att öka antalet anställda i år. Motsvarande siffra 2017 var 81 procent. Trycket tycks ha lättat lite, men det är fortfarande många företag som har svårt att hitta rätt kompetens vid rekrytering. I år svarar 58 procent av företagen att det finns arkitekter vid rekrytering, men det är svårt att hitta rätt kompetens. Förra året hade 68 procent av de svarande företagen svårt att hitta rätt kompetens.

Precis som tidigare år, planerar de allra flesta företag med en anställd inte att nyanställa. I den här gruppen finns företagare som vill kunna välja uppdrag som passar just dem. En del väljer att jobba i nätverk med andra företagare för att kunna ta större uppdrag och erbjuda bredare

Planerade förändringar i personalstyrkan 2017–2019



KÄLLA: SVERIGES ARKITEKTERS ARVODES- OCH SYSSELSÄTTNINGSENKÄT 2017-2019

kompetens. Många tar också uppdrag som underkonsult. Även om utmaningen att hitta rätt kompetens kvarstår, har avmattningen bidragit till att fler företag tycker att det är lätt att hitta arkitekter vid rekrytering. Andelen företag som svarade att det inte fanns arkitekter att tillgå vid rekrytering har minskat från 26 till 12 procent mellan 2017 och 2019. Andelen som inte har något problem att rekrytera arkitekter med rätt kompetens har ökat från 17 till 30 procent mellan 2017 och 2019.

Efterfrågan på arkitekter har varit stor under många år och arbetslösheten har legat omkring en procent. I augusti 2019 var den 1,8 procent, en liten ök-

ning men fortfarande en låg nivå. I den här siffran ingår inte nyutexaminerade arkitekter som tog studenten i år. De har svårare än erfarna yrkespersoner att få jobb.

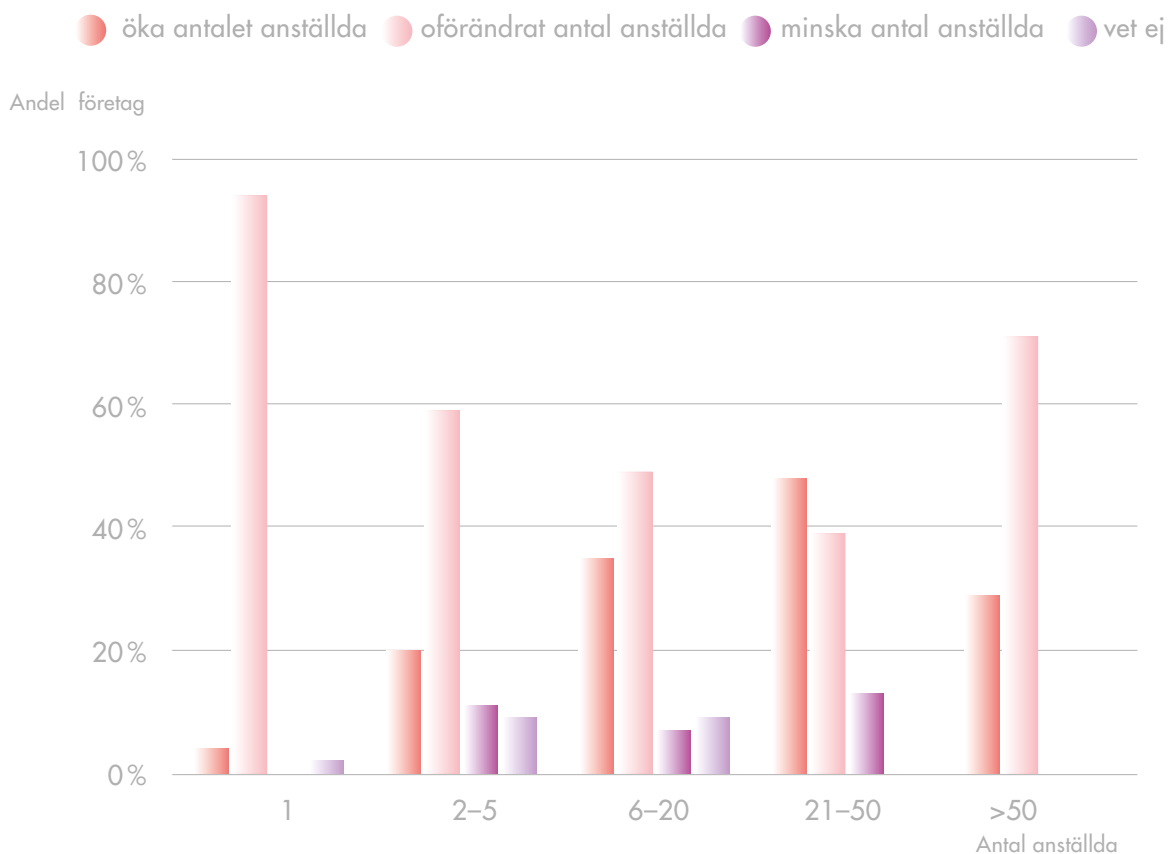
Vi befinner oss nu i ett läge när marknaden mattas av, men företagen har fortfarande svårt att hitta rätt kompetens vid rekrytering och arbetslösheten är relativt låg. Att kompetensutveckla medarbetarna är ett sätt att balansera svårigheten att hitta rätt kompetens och stärka företagets konkurrenskraft.

Företagen har fortfarande svårt att hitta rätt kompetens vid rekrytering

tens vid rekrytering och arbetslösheten är relativt låg. Att kompetensutveckla medarbetarna är ett sätt att balansera svårigheten att hitta rätt kompetens och stärka företagets konkurrenskraft.

I en undersökning från 2019 ger drygt 1 850 yrkesverksamma arkitekter i privat och offentlig sektor sin bild av

Rekryteringsplaner



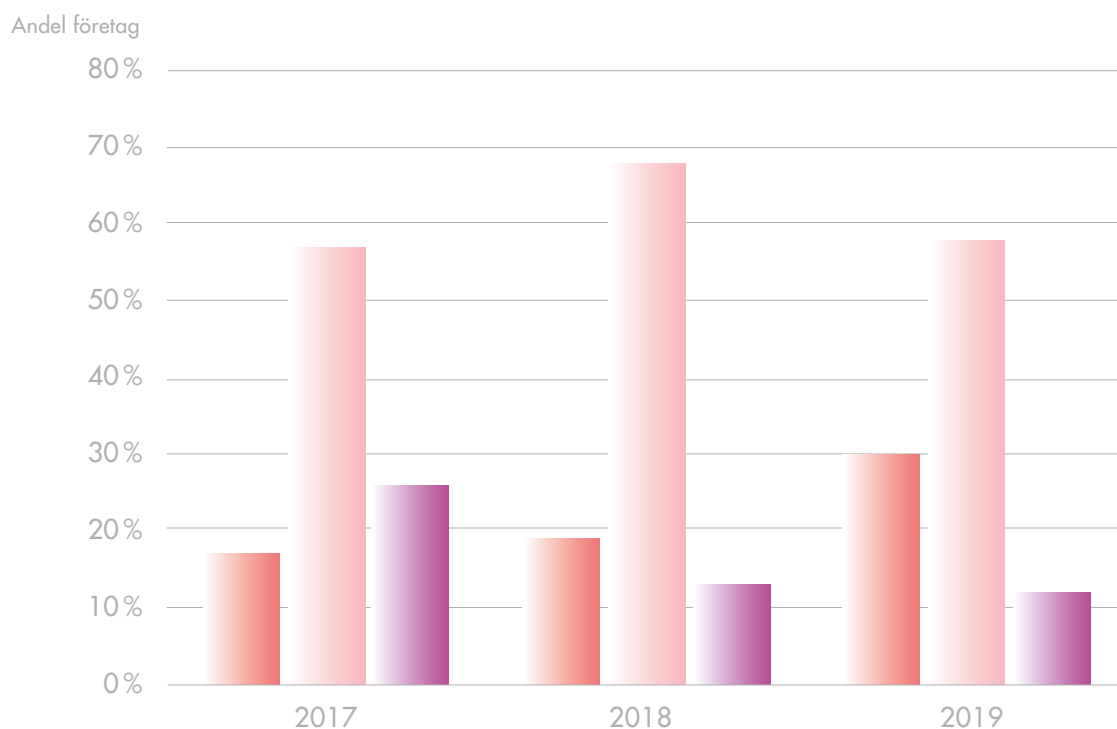
KÄLLA: SVERIGES ARKITEKTERS ARVODES- OCH SYSSELSÄTTNINGSENKÄT 2017-2019

möjligheter till kompetensutveckling i arbetet. Enligt de svarande skiljer sig möjligheterna till kompetensutveckling mellan privat och offentlig sektor. Bland arkitekter hos kommunala och statliga arbetsgivare håller 72 respektive 65 procent med om att de har möjlighet till kompetensutveckling i sitt arbete. Motsvarande siffra bland privat anställda arkitekter är 56 procent. Totalt bland de svarande håller 61 procent med om att de har möjlighet till kompetensutveckling i sitt arbete.

När kraven på innovativa och hållbara lösningar ökar, blir också behovet av kompetensutveckling av medarbetare högre för att behålla företagets konkurrenskraft. Ett lugnare marknadsläge kan ge tillfälle att lägga mer fokus på kompetensinventering och kompetensutveckling.

Tillgång till arkitekter vid rekrytering

- vi har inga problem att rekrytera arkitekter med den kompetens vi söker
- det finns arkitekter, men det är svårt att hitta rätt kompetens
- finns inte tillgång till arkitekter



KÄLLA: SVERIGES ARKITEKTERS ARVODES- OCH SYSSELSÄTTNINGSENKÄT 2017-2019



Lätt att hitta rätt?

Företagen är nu mindre ivriga att nyanställa. Samtidigt svarar över hälften i enkäten att det är svårt att hitta rätt kompetens vid rekrytering. Hur går det ihop och vilken kompetens saknas?

Det är "age before beauty" som prioriteras om du är arkitekt. Erfarna yrkespersoner, som gärna har vana vid att driva projekt, är fortfarande hett eftertraktade.

– På 90-talet var det 30 procents arbetslöshet med flera årgångar arkitekter där bara ett fåtal kom in på arbetsmarknaden. De som försvann till andra yrken hade varit erfarna medarbetare idag. Nu har 40-talisterna, som stått för en stor erfarenhet, gått i pension och vi har ett underskott av seniora erfarna arkitekter. Den kompetensen är därför alltför sällsynt ute på kontoren, säger Whites vd Alexandra Hagen.

Liljewalls HR-chef Monica Österberg sätter projektledare som kan byggprocesser, både arkitekter och byggnadsingenjörer, högt på sin önskelista. Hon ser också att det är tuffare för nytexaminerade att få sitt första jobb, vare sig det är arkitekter eller ingenjörer.

Innovationsföretagens Investeringssignal från juli 2019 visar att det saknas fler än 5 500 arkitekter och ingenjörer i branschen. Men medan teknik- och konsultföretagen har lika stort behov av att nyanställa har behovet minskat hos arkitektföretagen. Monica Österberg ser att det fortfarande är hög efterfrågan hos Liljewall – "Vi gick från normalläge till extremt högt läge och är nu mer i normalläge igen" – för Ulla Alberts, arkitekt SAR/MSA och vd på Murman, stämmer Innovationsföretagens bild:

– Av de ansökningar som kommer in ser vi att det är fler kompetenta personer som är ute och söker nu och vi har lättare att hitta folk. Det senaste halvåret har vi gjort flera bra rekryteringar: erfarna inredningsarkitekter och byggnadsingenjörer men också ett par mer juniora arkitekter.



ALEXANDRA HAGEN,
VD WHITE



MONICA ÖSTERBERG,
HR-CHEF LILJEWALLS



ULLA ALBERTS, ARKITEKT SAR/MSA
VD MURMANS

Ulla Alberts har framför allt saknat projekteringserfarna byggnadsingenjörer. Hon är nöjd med de rekryteringar Murman har gjort och planerar just nu inte att anställa fler än de cirka 30 som finns på företaget.

Det är alltså brist på erfarna gestaltande generalister, men en annan grupp som arkitektkontoren söker efter är nischade specialister inom exempelvis vård, kulturmiljö eller inredning. Och naturligtvis miljö – det allmer självklara målet att nå ett hållbart samhälle ställer nya krav på kompetens och ger upphov till nya typer av specialister.

– Byggandet i stort blir alltmer komplicerat och specialiserat, då behövs fler kompetenser. Hållbarhetsutmaningen är svår att klara utan specialister. Dessutom förändras processerna och vi är inne i ett digitalt skifte som är så mycket mer än BIM. Digitaliseringen förändrar vårt beteende och hur vi använder vår byggda miljö.

Det säger Alexandra Hagen och ger några exempel. E-handeln som i grunden ändrar i förutsättningarna för fysiska butikslokaler. Morgondagens arbetsplats, hur ser den ut när vi kan jobba var som helst? Och vad är en vårdcentral när vi möter läkaren på skärm hemifrån?

– Som arkitekter måste vi förstå vad stora tekniskiften innebär för den fysiska miljön.

Annars verkar arkitektarbetsgivarna mer avslappnade än övriga byggbranschen inför den digitala revolutionen. Liljewall söker inte medarbetare med specialkunskaper inom digitalisering eftersom företaget redan har den kompetens som behövs. Det gör heller inte Murman.

När tidningen Byggingindustrin i augusti intervjuade sju HR-chefer i bygg- och teknikkonsultföretag om deras största behov blev svaret däremot specialister med



BEE CONNECTED, POP UP-PARK I GOTHENBURG GREEN WORLD FESTIVAL 2016. ARKITEKT: WHITE, MARELD LANDSKAPSARKITEKTER OCH CHALMERS. FOTO: ULRIKA BERGBRANT OCH LINDA EKMAN

digital kompetens inom Big data samt producenter och analytiker av digitalt innehåll.

Men för att attrahera unga medarbetare behöver en arbetsgivare kunna locka med hög digitaliseringsgrad. Det visar en undersökning av Kairos Future, som också pekar på att dagens unga styrs i högre grad av värderingar och har mer fokus på "det lilla livet". På samma gång har de svårt att vänta utan vill ha bra arbetsuppgifter direkt. Monica Österberg delar bilden:

– Unga idag har stort behov av att bli sedda, få mycket feedback. Jag ser att många unga har bråttom att kliva uppåt, det finns en otålighet. Det finns också en tendens att än mer värdesätta tjänstledighet och frihet som ung vuxen.

Alexandra Hagen ser en utmaning i att para ihop kunskap om teknik och digitala verktyg med kunskap om projektering – ett kunskapsglapp och ett generationsglapp där unga kan teknik och äldre kan hantverket. Att hitta de medarbetare som brygger över glappet är viktigt men inte lätt.

Monica Österberg har ytterligare ett perspektiv på kompetensbrist. Det handlar om offentlig upphandling, att anbuderna är så snävt skrivna så att det är alltför hårda krav på dem som efterfrågas. Hon ger exempel på när anbudskrav kan göra att Liljewall varken kan ta med en av sina egna medarbetare eller hitta rätt person vid rekrytering:

– Skallkrav för projektledare är ibland att ha tio års yrkeserfarenhet och samtidigt högskoleexamen. Flera av våra seniora projektledare, som är extremt eftertraktade, har yrkeserfarenhet men är gymnasieingenjörer för det behövdes inte utbildning med högskoleexamen längre tillbaka. En personlig reflektion är att vi på Liljewall jobbar mycket med mångfald och jämställdhet men i offentliga upphandlingar kan internationell kompetens utmanas eftersom den ofta är mer generalistisk. Mångfald och jämställdhet är parametrar som kunde övervägas i större grad i upphandlingar.

Arvoden: Fortsatt svag ökning

Under de senaste årens högkonjunktur har arkitekternas medelarvode endast ökat måttligt trots att efterfrågan varit mycket hög. Arvodes- och sysselsättningsenkäten visar att medelarvodena i år håller samma ökningstakt som ifjol. En svagare marknad med ökad prispress riskerar att hålla tillbaka ökningstakten framöver. För företag med privata beställare ökade medelarvode med 3,5 procent och landade på 940 kronor per timme. Medelarvode för företag med offentliga beställare ökade med 3,3 procent och nådde 913 kronor per timme. Medelarvode för underkonsultuppdrag var 861 kronor per timme.

I år bedömer 23 procent av företagen att de ska höja arvode inom sex månader medan 77 procent bedömer att arvodet blir oförändrat. Några företag kommenterade i enkäten att de gjort höjningar i början av året. Även här märks avmattningen. Förra året planerade 32 procent en höjning medan 67 procent skulle

låta arvodet vara oförändrat. Faktorer som påverkar arvoden utvecklingstakt är, bland annat, långa ramavtal med offentliga kunder och pristransparens på marknaden.

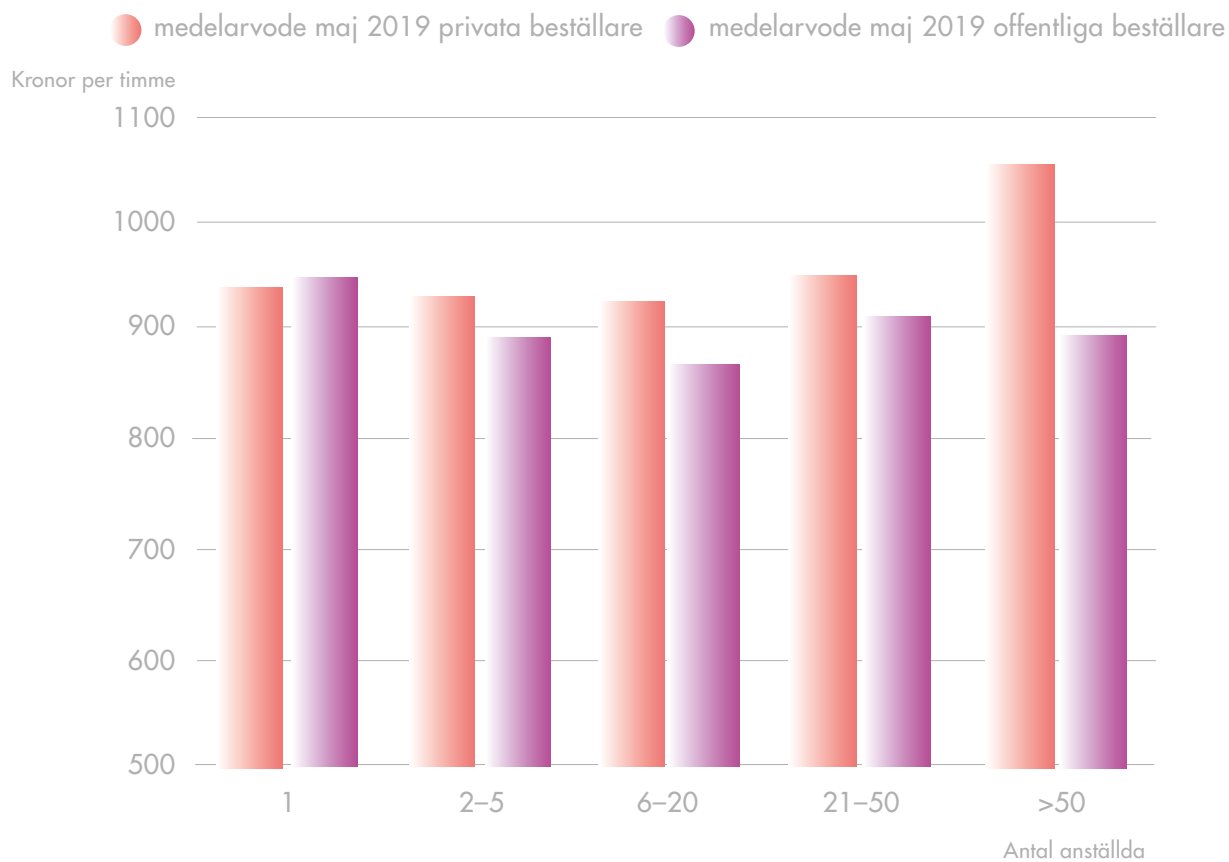
I vår arvodes- och sysselsättningsenkät svarade 38 procent att de får minst hälften av sina uppdrag genom direktupphandling, offentlig upphandling och ramavtal. Samtidigt svarade 13 procent att de får över hälften av sina uppdrag som underkonsult. Bland dessa finns sannolikt ett antal som jobbar åt en offentlig beställare via underkonsultkontrakt med ett annat arkitektföretag.

I rådande marknadsläge, när de privata bygginvesteringarna minskar, kommer fler arkitektföretag att söka sig till offentliga marknaden. När fler ska dela på kakan

är det risk att fokus på prislappen ökar. Sveriges Arkitekter arbetar för att köpare såväl som säljare väger in nytta och värde av tjänsten när den upphandlas offentligt.

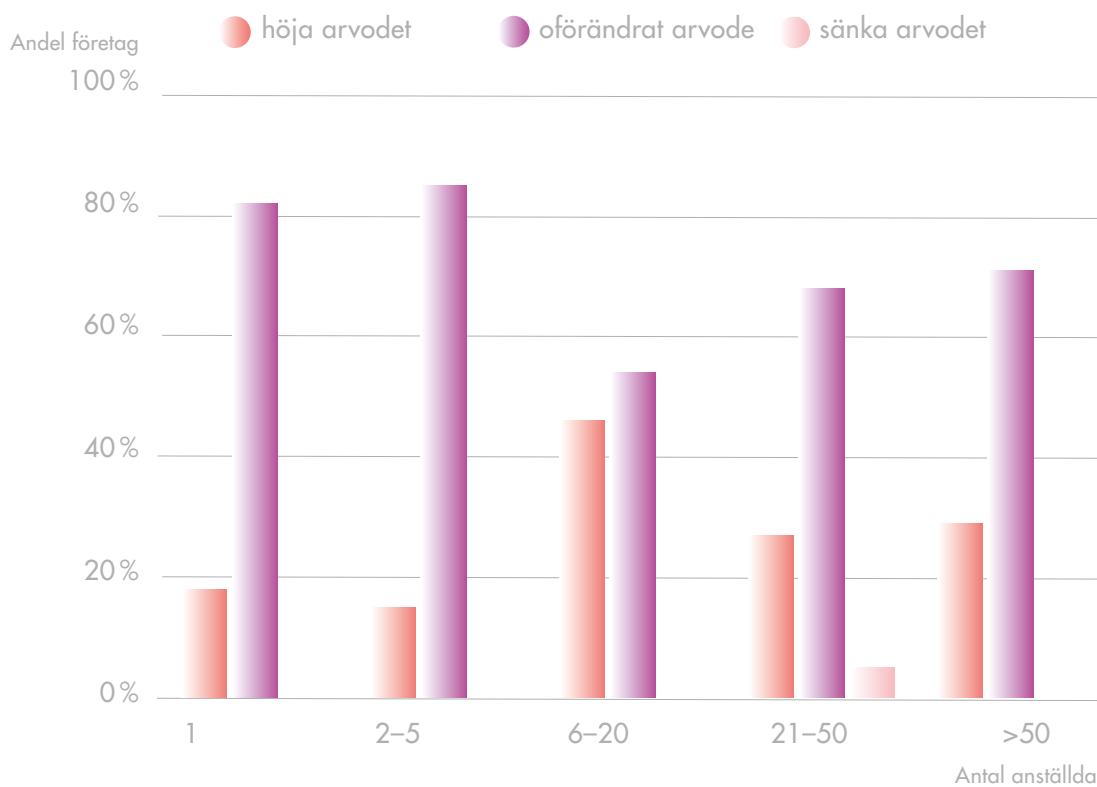
I år bedömer 23 procent av företagen att de ska höja arvodet inom sex månader

Medelarvoden maj 2019



KÄLLA: SVERIGES ARKITEKTERS ARVODES- OCH SYSSELSÄTTNINGSENKÄT 2019

Bedömd förändring av arvodesnivå inom sex månader



KÄLLA: SVERIGES ARKITEKTERS ARVODES- OCH SYSSELSÄTTNINGSENKÄT 2019

Arkitekters lön

Den långa högkonjunkturen har inneburit god reallöneutveckling för arkitekter och lönerna för våra medlemmar har utvecklats starkare än konsumentpriserna, KPI*. Under perioden 2008–2010 påverkades konjunkturen av den stora finanskrisen, men löneökningarna var förhållandevis goda.

Jämfört med männen har kvinnor haft en mer positiv löneutveckling sedan 1996 – 53 procent för kvinnorna mot 41 procent för männen – och ökningen av kvinnors löner i förhållande till männens tog fart just efter finanskrisen. Detta kan delvis förklaras av att antalet chefer som är kvinnor har fördubblats sedan 2006.

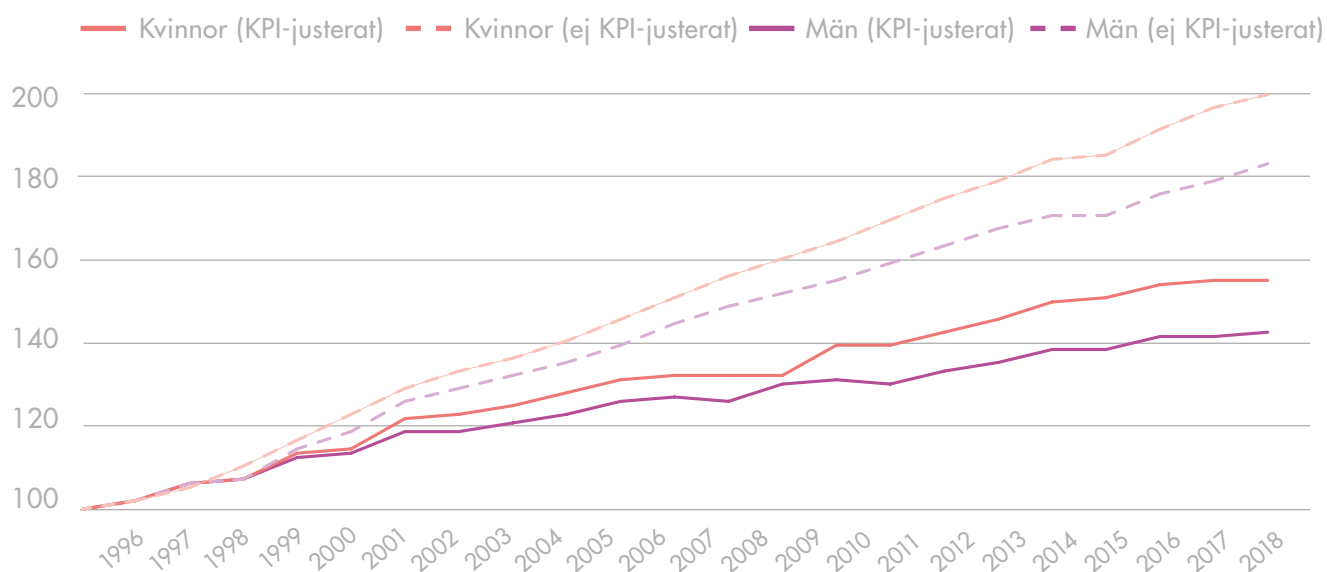
Arkitekters löner har dock halkat efter i förhållande till ingenjörer inom byggbranschen (avtalsområdet Svenska Teknik och Designföretagen, nuvarande Innovationsföretagen). Nivåmässigt har ingenjörer i genomsnitt högre

total månadslön jämfört med arkitekter. På nästa sida visas lönenivåerna för arkitekter och civilingenjörer med chefsroller i privat arbetsmarknadssektor, uppdelat per examensår (i femårsklasser). Diagrammen redovisas separat för kvinnor och män.

Bland chefer/företagsledare har civilingenjörer inom avtalsområdet överlag en högre genomsnittlig månadslön jämfört med arkitekter inom privat sektor. Det gäller för både kvinnor och män. Skillnaderna mellan arkitekterna och civilingenjörerna är större bland män. Den procentuella löneökningen har dock varit högre för arkitekter. Sett till den korregerade utvecklingen enligt KPI har reallöneutvecklingen varit starkare hos arkitekter än civilingenjörer.

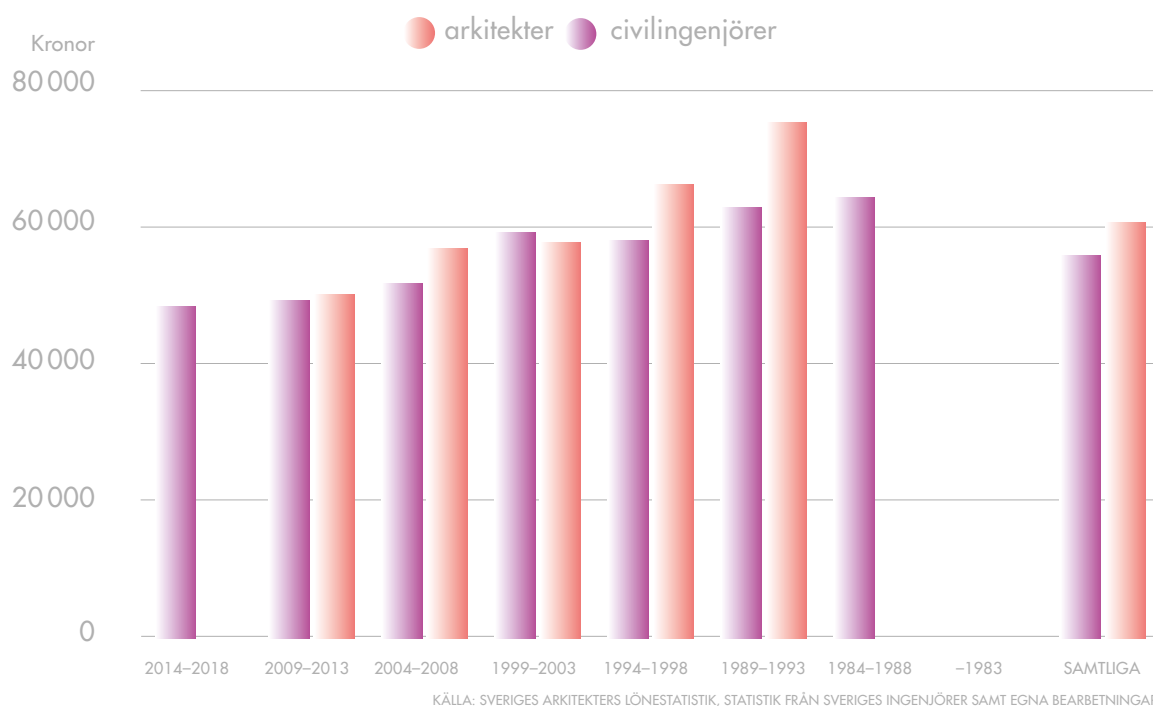
I förhållande till de genomsnittliga arvoden arkitektkontoren tar har lönerna de senaste åren ökat något mer. Sedan 2015 har arvoden ökat med strax över 15 procent,

Genomsnittlig löneutveckling,
justerat med KPI, Index (1996=100), 1996–2018, per kön

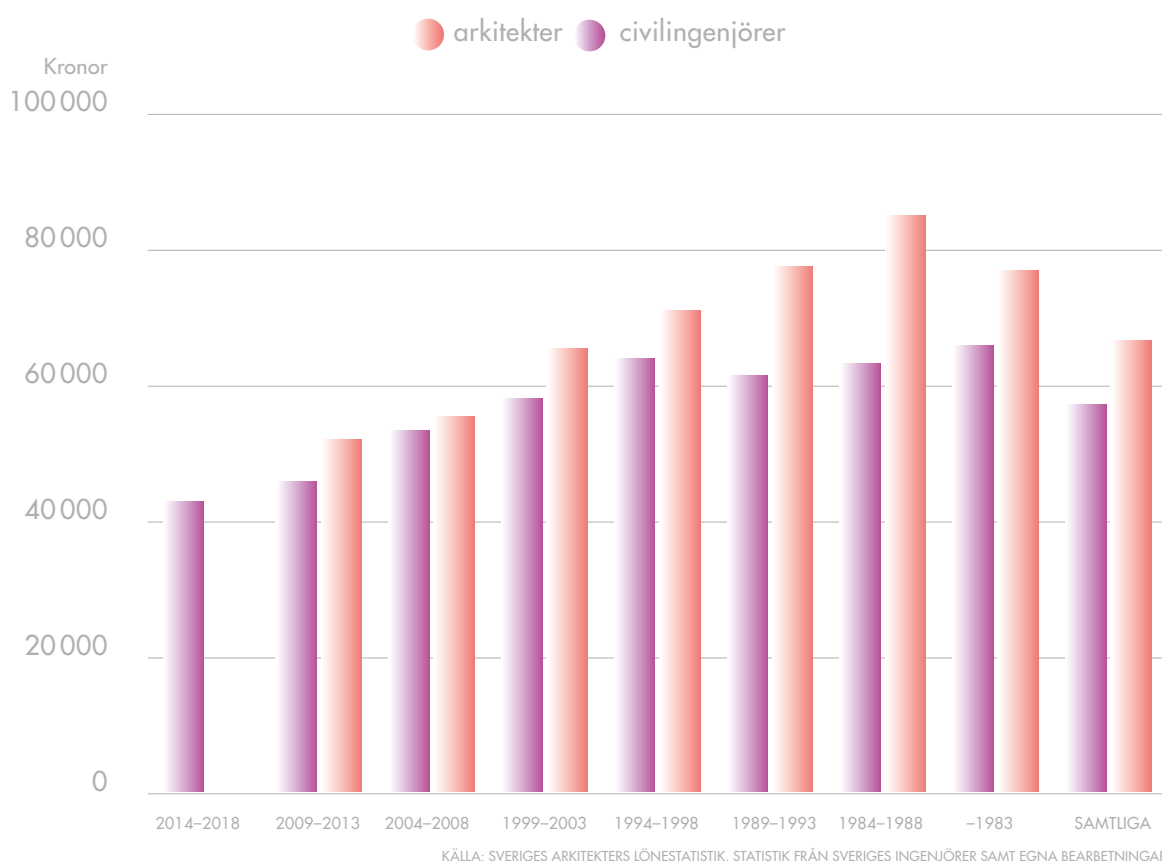


KÄLLA: SVERIGES ARKITEKTERS LÖNESTATISTIK

Genomsnittlig total månadslön,
per examensår (femårsklasser), chefer/företagsledare, kvinnor



Genomsnittlig total månadslön,
per examensår (femårsklasser), chefer/företagsledare, män

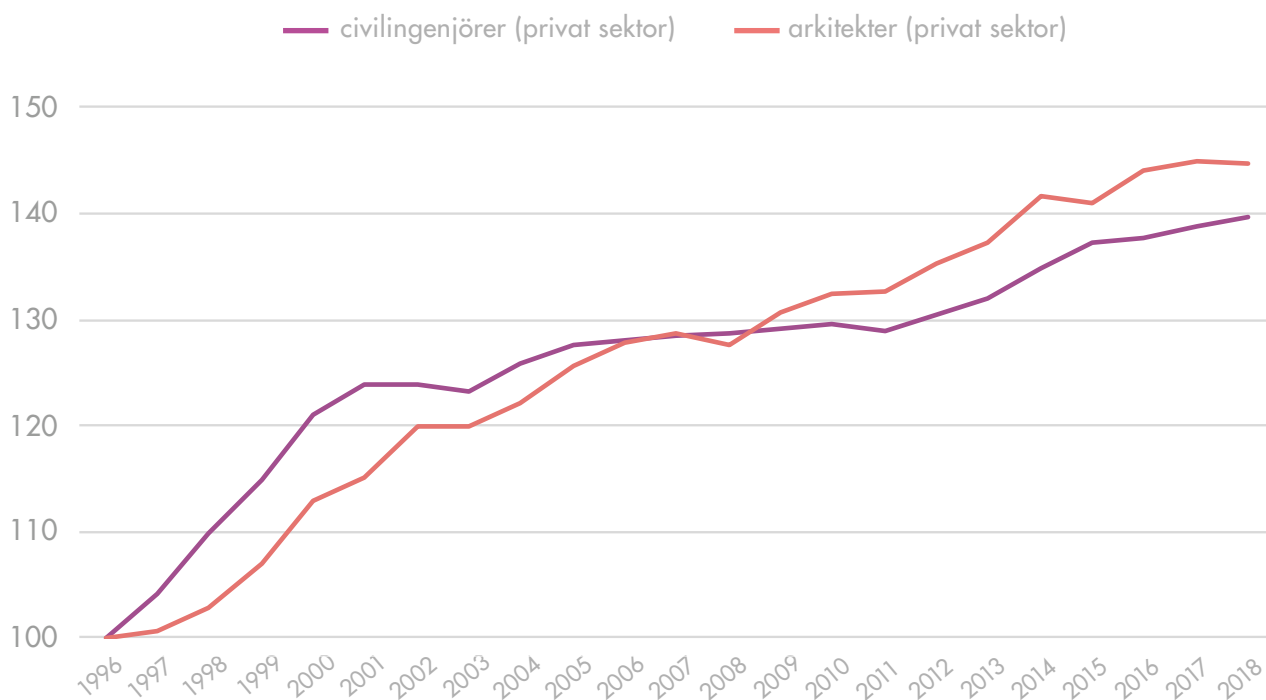


medan löneökningarna i privat sektor totalt sett ökat över 20 procent. Trenden att löner ökar snabbare än arvoden de senaste åren är tydlig, och inte en hållbar situation på sikt. Arkitektföretagen behöver lösa den länge diskuterade frågan om hur affärsmodellen ska utvecklas från låga timpriser till en värdeskapande ersättning.

Att både ligga lönemässigt efter andra jämförbara yrken

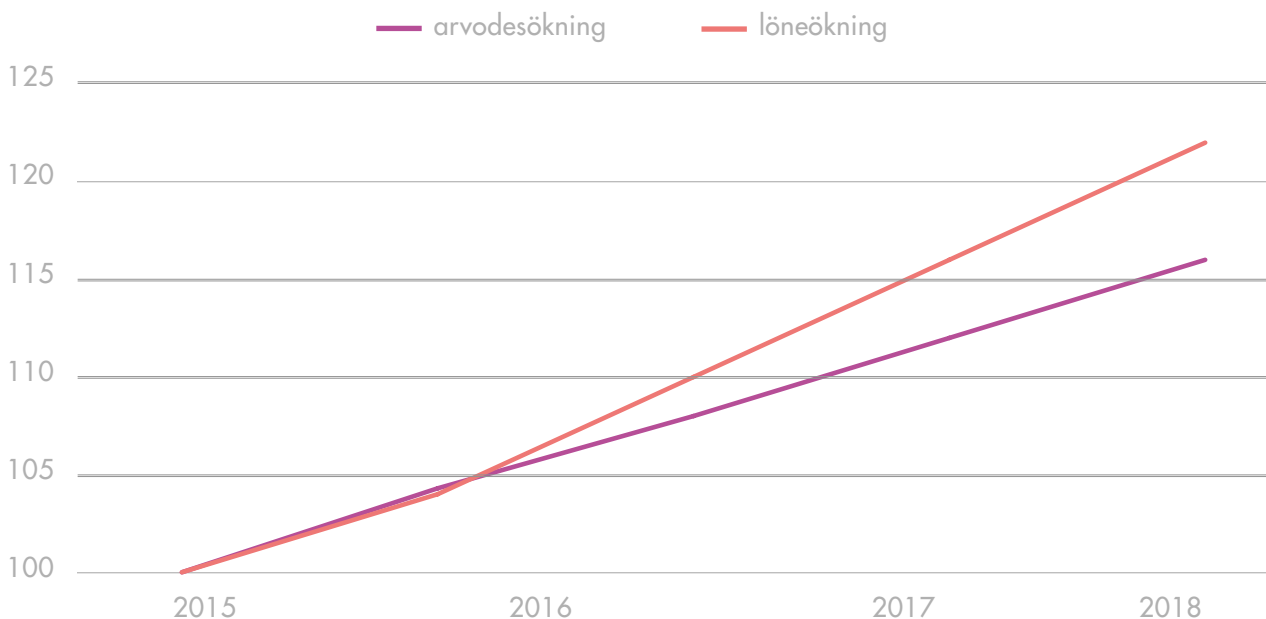
och dessutom inte på sikt kunna erbjuda reallöneökningar är en riskabel kombination. I en kunskapsintensiv verksamhet som arkitektbranschen leder uteblivna arvodeshöjningar över tid oundvikligen till lönestagnation och en utarmning av kompetens. Ett konsultföretag som vill attrahera och behålla högt kvalificerade anställda måste kunna erbjuda en positiv reallöneutveckling, byggd på höjt timpris och successivt ökad byråintäkt per anställd.

Reallöneutveckling (KPI-justerat). Index (1996=100). Privat arbetsmarknadssektor



KÄLLA: SVERIGES ARKITEKTERS LÖNESTATISTIK, STATISTIK FRÅN SVERIGES INGENJÖRER, STATISTISKA CENTRALBYRÅN SAMT EGNA BEARBETNINGAR

Utveckling genomsnittliga arvoden samt löneökningar 2015–2019. Index (2015=100)



KÄLLA: SVERIGES ARKITEKTERS LÖNESTATISTIK, ARVODES- OCH SYSSELSÄTTNINGSENKÄT 2015–2018

Prismodeller: Rörligt pris regerar

Arkitekter, precis som många andra tjänsteföretag, tar ofta betalt per timme. Det sitter djupt inrotat och kan upplevas som enkelt för både köpare och säljare, men det har också sina nackdelar. Att ta betalt per timme tenderar att sätta fokus på kostnader istället för vilken nytta eller resultat den levererade tjänsten skapar. Priset är naturligtvis viktigt för både köpare och säljare, men det behöver ställas i relation till vilket värde tjänsten skapar.

I arvodes- och sysselsättningsenkäten svarade 83 procent av företagen att de i huvudsak enbart använder en prismodell. Ytterligare 13 procent svarade att de främst använder två modeller. Fyra procent använder tre eller fler modeller. Noteras bör att de flesta av de svarande är företagare med mindre verksamheter.

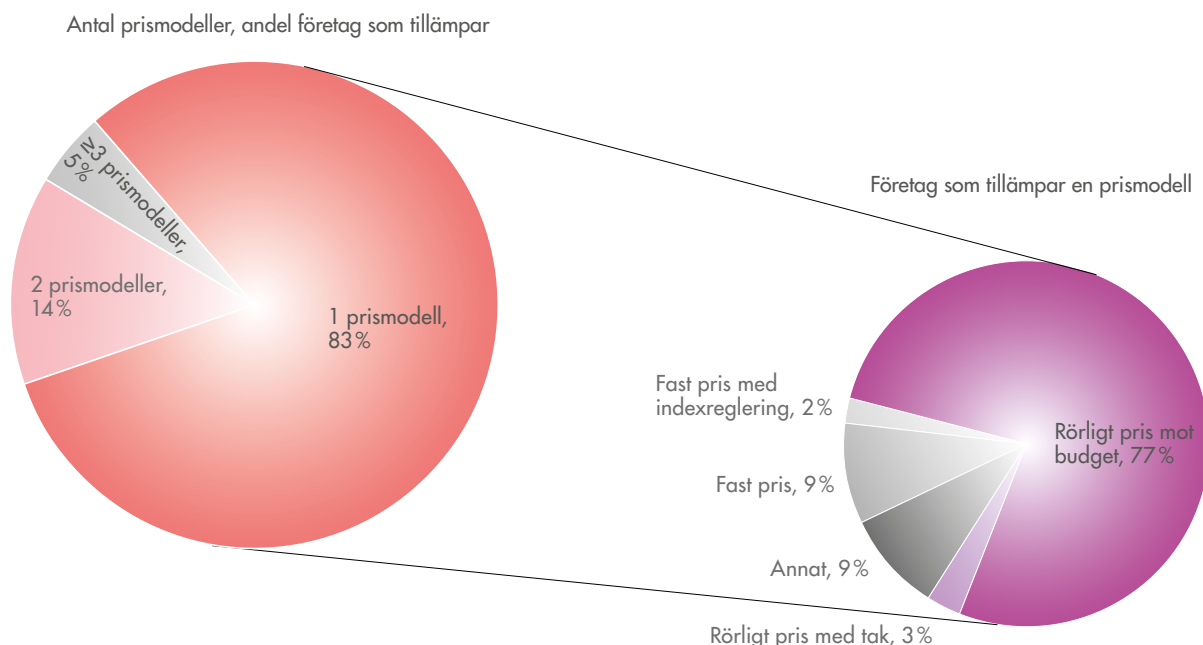
Den vanligaste prismodellen för företag som bara använder en modell är rörligt pris mot budget och näst vanligast är fast pris. Av företagen som använder fast pris eller fast pris med indexreglering som enda prismodell återfinns de flesta,

77 procent, bland företagen med 1–5 anställda. 13 procent använder två prismodeller. Den vanligaste kombinationen är rörligt pris mot budget och fast pris.

När många företag använder samma prismodell och erbjuder liknande tjänster finns stor risk att köparna väljer utifrån lägsta pris, istället för att välja den leverantör som passar bäst för det aktuella projektet. Det blir svårt för enskilda företag att prissätta sina tjänster annorlunda än konkurrenterna.

Som ett resultat av konjunkturedgången försvagas nu marknaden. Sannolikt kommer det att innebära en ökad prispress på arkitekttjänster. Att paketera om sitt erbjudande kan vara ett sätt att särskilja sig från konkurrenterna. Det kan underlätta en prissättning som tar hänsyn till nytta och värde av företagets tjänster. Kanske finns det möjlighet till nya tjänster genom strategiska samarbeten, både med branschkollegor och andra branscher.

Användning av prismodeller





GÖTEBORGS KREMATORIUM, VINNARE AV SVERIGES ARKITEKTER VÄSTRA GÖTALANDS ARKITEKTURPRIS 2019. ARKITEKT: PETER ERSÉUS, ERSÉUS ARKITEKTER. FOTO: BERT LEANDERSSON

I Göteborg fortsätter boomen

400-årsjubileet och Västlänken driver byggandet i Göteborg. Konjunkturpilarna pekar uppåt när övriga landet funderar över om avmattningen övergår till lågkonjunktur. Här ser branschen att behovet av arkitektjänster är stort under flera år framåt.

I Göteborg ökade bygginvesteringarna i bostäder med nio procent, lokaler med sju procent och anläggning med hela 18 procent enligt Sveriges Byggindustrier (BI) Västs senaste prognos för 2019. Boverket räknar med att byggandet i Göteborgsregionen i år ligger kvar på samma nivå som 2018, men förväntar sig en minskning 2020. De som jobbar i branschen har dock svårt att se en kommande dipp.

På stadsbyggnadskontoret (SBK) finns det en stor press på planbesked och detaljplaner liksom på bygglov och nybyggnadskartor, berättar stadsbyggnadsdirektör Henrik Kant:

– Ifjol färdigställde vi 3 168 nya bostäder och årets prognos är 4 200 nya bostäder. De detaljplaner vi startar 2019 innehåller färre bostäder och mer samhällsinfrastruktur, som skolor och äldreboenden. Vi kan ha en känsla av att det är en avmattning, att det

inte är lika många samtal och lika högt intresse, men våra data säger att det är fullt tryck. Just nu startar och färdigställer vi mest bostäder av de svenska storstäderna i absoluta tal.

– Våra 800 medlemsföretag är positiva, säger Anna Lönn Lundbäck, chef för Sveriges Byggindustrier (BI) Väst. Vi har varit vaksamma men vi ser fortfarande inga tecken på lågkonjunktur, alla våra siffror pekar uppåt.

Göteborgsföretagaren arkitekt SAR/MSA Joakim Kaminsky, delägare i Kjellgren Kaminsky som har kontor även i Stockholm och verksamhet där och i södra och västra Sverige. Han säger att han har varit med om stoppade bostadsprojekt i Stockholm men i Göteborg har företaget sluppit det. Bostadssidan är starkare i Göteborg men det är svårare att rekrytera dit än till Stockholmskontoret.

– Det pågår flera stora infrastruktur-satsningar i Göteborg. Även om inte vi har så många infraprojekt så har de som jobbar med sådana så mycket att göra att det blir mycket mer över till oss andra. Vi har ungefär tre månaders framförhållning och ser ingen inbromsning, säger Joakim Kaminsky.

Kjellgren Kaminsky vann tävlingen om en linbana i Göteborg (ursprungligen ett medborgarförslag) som just nu är pausad för att utreda alternativa kostnader. Det finns att göra ändå för de som jobbar med infrastruktur i stan. Mastodontprojektet Västlänken, Hisingsbron och flera andra broar samt överdäckningen av E45 är de största. De drar också bostadsbyggandet, som alltså ökar jämfört med 2018, och ger fler arbetstillfällen. (En av flera anledningar till att jobbtillväxten är dubbelt så hög i Göteborg som i Sverige totalt.) Till det kommer utbyggnad av Centralenområdet, ett stort upprustningsbehov av skolor och vårdmiljöer samt betydande investeringar i kommersiella lokaler som Karlatornet, som nu börjar sticka upp ovan jord. Alltsammans satsningar som behövs i det expanderande men eftersatta Göteborg.

– Vi kommer att ha fullt upp att göra tio år efter jubileet. Det byggs överallt men det finns fortfarande intressanta utvecklingsbara områden och tomter. Att rekrytera rätt kompetenser är en nyckelfaktor även framåt, säger arkitekt A/MSA Elin Andersson, Krook & Tjäder's kontorschef på huvudkontoret i Göteborg.

Projekten i både offentlig och privat regi löper på, inom privat sektor främst hotell, kontor och bostäder. Företaget har haft "en helt fantastisk högkonjunktur", säger hon och även om hon märker av en avmattning är det från så höga nivåer att det blir en rimligare balans i efterfrågan.

– Vår höst ser bra ut. Vi har framförhållning till årsskiftet och en massa stora projekt som vi tror fortsätter, säger Elin Andersson.

Även om bostadsprojekten ökar med nio procent i år, enligt BI Västs prognos, nås inte stadens mål för BoStad2021 om 7 000 extra bostäder utöver de planerade. Siffran stannar på 5 200 till år 2021. Till 2023 bedömer Henrik Kant dock att BoStad2021 ska ha genererat 8 400 extra bostäder.

– Göteborg har en stor bostadsskuld så det är välkommet. Att upprätthålla den takt vi har och till och med öka svagt är väldigt positivt, säger Anna Lönn Lundbäck.



ELIN ANDERSSON,
KONTORSCHEF KROOK & TJÄDER



JOAKIM KAMINSKY,
DELÄGARE I KJELLGREN KAMINSKY



HENRIK KANT,
STADSBYGGNADSCHEF, GÖTEBORG



ANNA LÖNN LUNDBÄCK,
CHEF SVERIGES BYGGINDUSTRIER VÄST

Fram tills nu har det funnits en marknad för dyra bostadsrätter, men taket börjar nås. Det byggs fler hyresrätter, inte minst av allmännyttan. Bostadsbristen är tuffast för unga vuxna. Nio av tio unga i Göteborgs stad behöver bostad men har svårt att efterfråga den. Stan är segregerad och har mycket kvar att göra för att få fram ett blandat bostadsbestånd, säger Anna Lönn Lundbäck.

Göteborgs SBK har under flera år fått kritik för sega processer, brist på kommunikation och dålig regional planering. Henrik Kant säger att organisationen gör åtgärder för att bli effektivare och exemplifierar med att kön till inkommande bygglov har gått från tio månader till en vecka och att bygglov nu handläggs på tio veckor från det att handlingen är komplett.

– Vi jobbar hårt för att resurssätta kommande detaljplanering och prioriterar planer som vi värderar har genomförandekraft.

Kontoret prövar parallella planprocesser där man får en parallellitet i plan-, lantmäteri- och bygglovsprocess, som enligt Henrik Kant kan förkorta tiden med 1,5 år. Nu pågår också en byggherredriven planprocess där byggherren beställer vissa utredningar – vilka avgörs från plan till plan – medan kommunarkitekten fortfarande gör avvägningarna, planbeskrivning etcetera.

– Det är viktigt att arkitektrollen stärks, inte utarmas, när vi arbetar ihop med byggaktörerna, säger Henrik Kant.

SBK har infört ett arkitekturuskott som plockas in i strategiska fall, ger riktning och skapar förutsättningar för väl gestaltade hus samt natur- och stadsrum. Stadsarkitekten är ordförande. En tredje nyhet är att den strategiska avdelningen är komplett med

två enhetschefer förutom avdelningschefen. De har till uppgift att hantera översiktsplaner och fördjupade diton samt specialistfrågor ifråga om exempelvis klimat och geoteknik.

Tillväxtmålet om 150 000 nya göteborgare fram till 2035 kvarstår. Det gäller att vi sköter oss på vägen: är möjliggörare och värnar kvaliteten, med den här takten blir Göteborg en miljonstad 2069, säger Henrik Kant. BI Västs chef Anna Lönn Lundbäck pekar även hon på att den höga byggtakten inte enbart har goda sidor:

– Vi måste bygga det som människor efterfrågar. Många tycker det är jobbigt med infrasatsningar när staden grävs upp – vi måste kunna visa att det leder till bra resultat och en positiv förändring.

Lågkonjunkturen kommer men bostadsmarknaden är stabil

Efter flera starka år verkar nu den svenska ekonomin vara på väg mot en lågkonjunktur. Stark underliggande bostadsefterfrågan, fortsatt låga räntor och tecken på att bostadsbyggandet slutat falla tyder dock på att den stabila utvecklingen på bostadsmarknaden kan fortsätta även framöver. Riskerna ligger främst i hushållens känslighet för svängningar på finansmarknaderna.

Ekonomin i både Sverige och omvärlden har under 2019 visat tecken på en snabbt avstannande tillväxt. Efter att ha uppvisat stabila ökningstal under 2017–2018 så minskar nu de globala handelsvolymerna för första gången sedan finanskrisen 2008. De internationella handelskonflikterna, liksom osäkerheten kring Storbritanniens utträde ur EU har varit bidragande faktorer. En försvagad krona har mildrat effekterna på den svenska exportindustrin men orderingången har ändå tydligt mattats av. Den internationella osäkerheten håller tillbaka viljan att investera hos många företag, något som dämpar både global och svensk efterfrågan. Mätningar visar att hushåll och företag har blivit pessimistiska om både nuläge och framtidsutsikter.

Fallande bostadsinvesteringar har hållit tillbaka den svenska tillväxten de senaste två åren. Framöver blir det snarare svagare investeringar i maskiner, anläggningar och utrustning som drar nedåt. Offentliga investeringar i bland annat infrastruktur väntas däremot öka något.

Hushållens konsumtion har ökat i ganska god takt hittills i år, men mycket talar för att konsumtionsviljan kommer att dämpas framöver. Arbetsmarknaden har försämrats markant. Kommande skattesänkningar och fortsatt låga räntor räcker inte för att kompensera för den svagare arbetsmarknadens påverkan på hushållen och dess påverkan på hushållen och deras konsumtionsvilja.

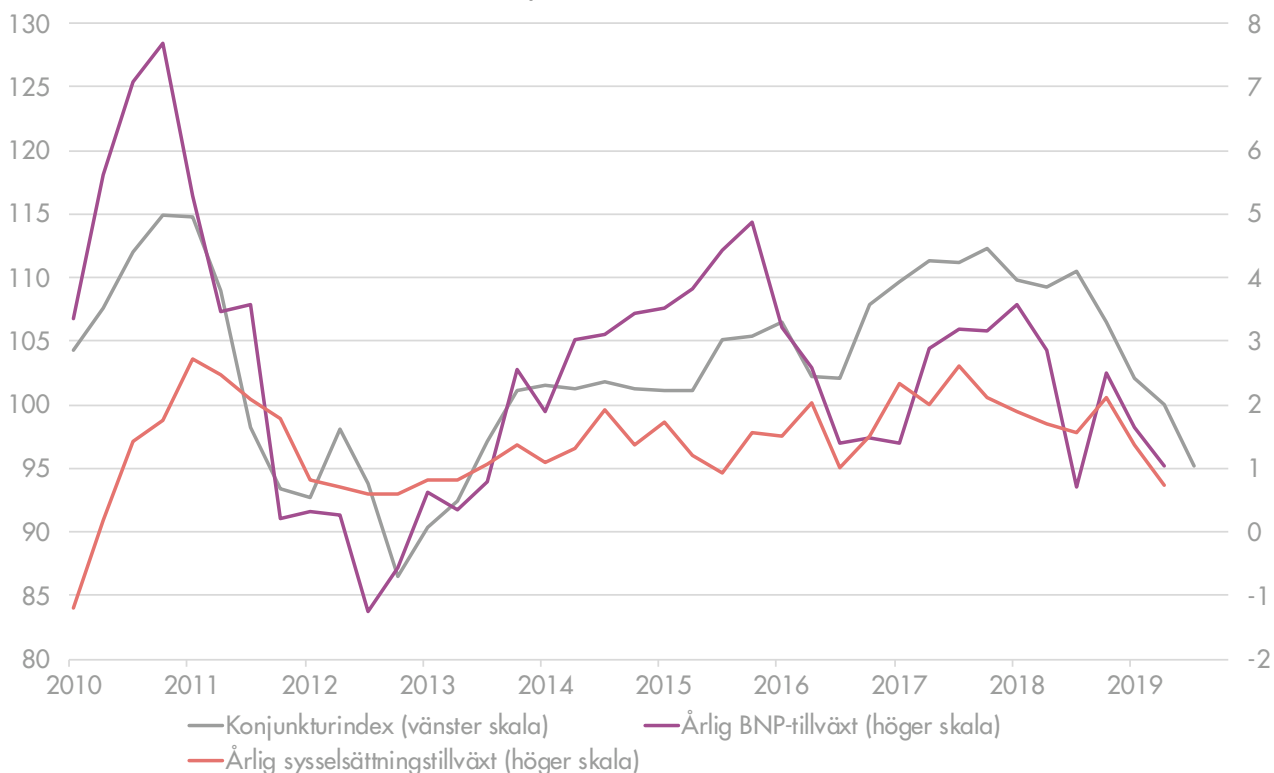
De starka offentliga finanserna innebär dock att det finns utrymme att möta nedgången med stimulansåtgärder.

De starka offentliga finanserna innebär dock att det finns utrymme att möta nedgången med stimulansåtgärder

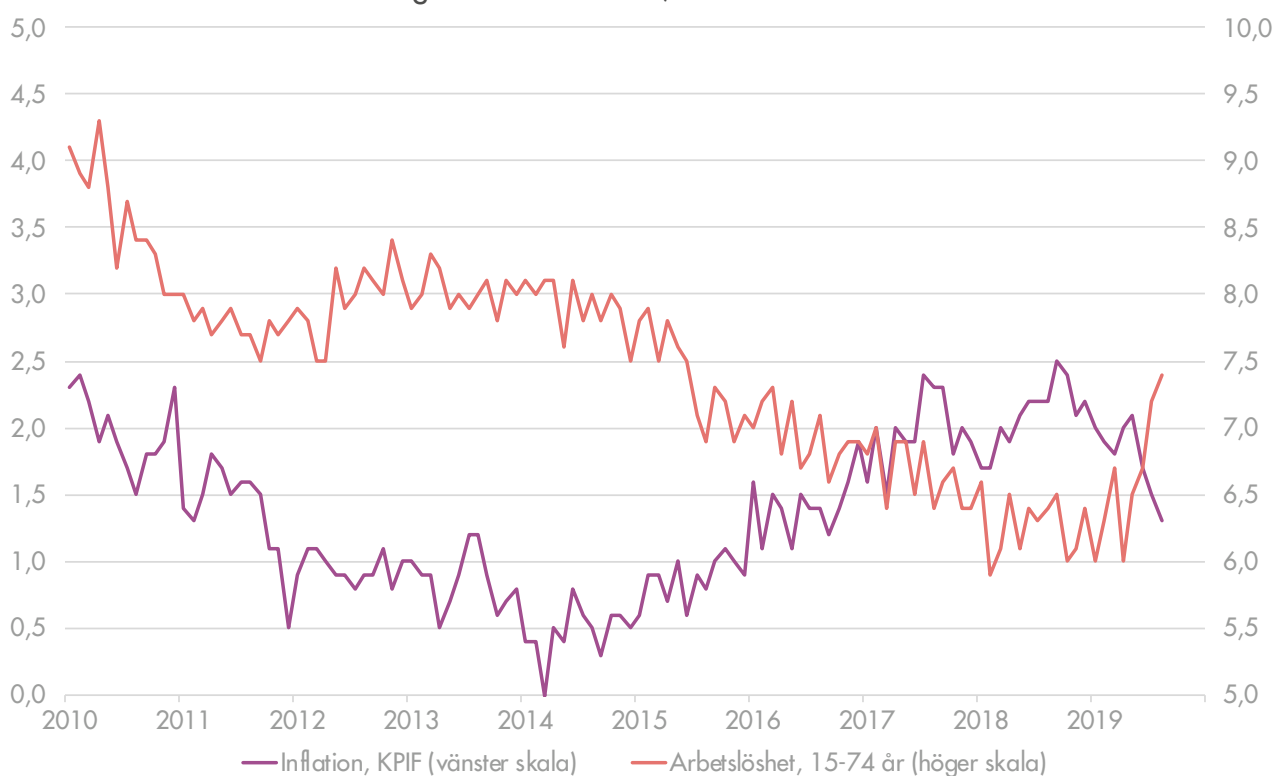
Både pris- och löneökningar väntas bli låga framöver. Inflationen har fallit de senaste månaderna. Den ligger nu väl under Riksbankens inflationsmål på två procent och förväntas ligga kvar där de närmaste åren. Även om läget försämrats

de senaste månaderna så talar låga räntor, en svag krona och möjliga finanspolitiska stimulanser för att den kommande nedgången inte bör bli bråddjup.

Konjunkturer bromsar in



Stigande arbetslöshet, fallande inflation



Trots osäkerhet kring utvecklingen av lånevillkor och nyproduktion så har den svenska bostadsmarknaden varit förhållandevis stabil det senaste året. Kraftigt stigande bopriser under 2014–2015 bidrog, tillsammans med den starka utvecklingen av bostadsefterfrågan, till att byggtakten skruvades upp snabbt under 2016–2017. Kombinationen av en stegrad nyproduktion av bostadsrätter och åtstramningar av villkoren för bolån, i form av exempelvis höjda amorteringskrav och hårdare Kvar-att-leva-på-kalkyler, ledde till en förskjutning i balansen mellan efterfrågan och utbud. Den resulterade i en sättning i priser och omsättning på framför allt bostadsrättsmarknaden under slutet av 2017 och början av 2018. På marknaden för befintliga bostäder låg pris- och omsättningsnedgången kring tio procent medan den var dubbelt så stor på nyproduktionsmarknaden.

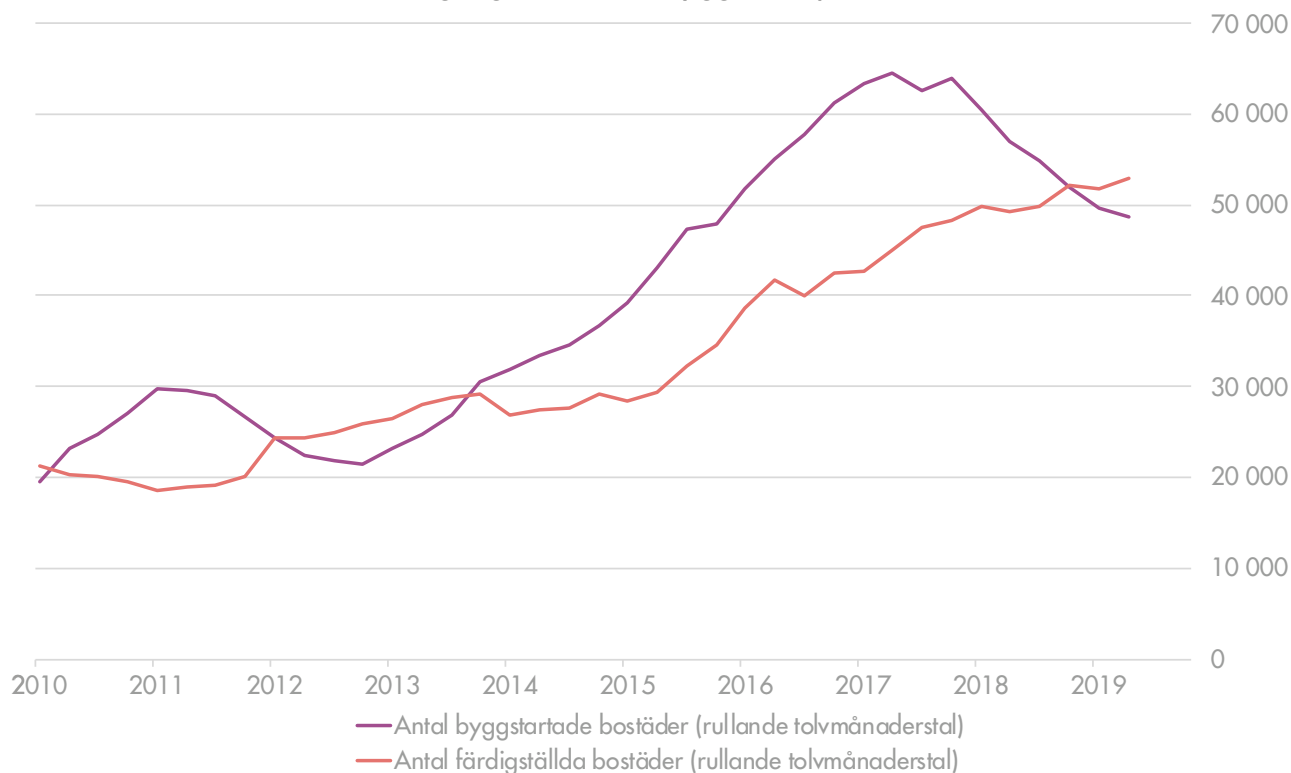
Från våren 2018 och framåt har dock bostadsmarknaden varit överraskande stabil. Priserna har rört sig sakta uppåt och försäljningen har återhämtat sig. I flera regioner har prisnivåerna till och med passerat tidigare toppnivåer. På nyproduktionsmarknaden har försäljningen i år ökat markant.

Hushållen ökade finansiella tillgångar och fortsatt låg ränta bör stimulera bostadsmarknaden

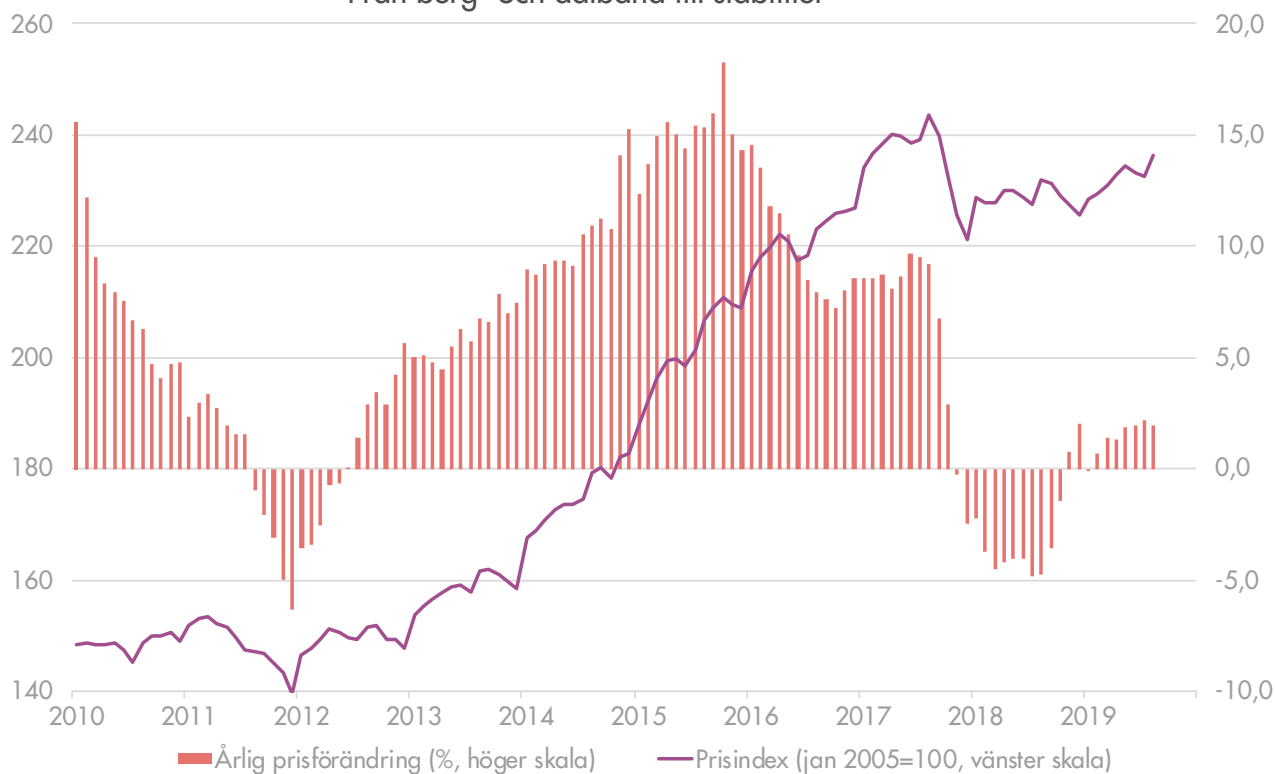
Den svagare konjunkturen väntas få negativa effekter på bostadsmarknaden framöver men flera faktorer väger upp. Befolkningstillväxten väntas visserligen bli något lägre än vad den varit tidigare men det finns ett upparbetat demografiskt tryck som driver den underliggande bostadsefterfrågan oavsett konjunkturläge. Hushållens stora sparande och ökade finansiella tillgångar är också en positiv faktor för bostadsefterfrågan. Fortsatt låga räntor bör också stimulera bostadsmarknaden en hel del.

Bostadsbyggandet har fallit markant de senaste två åren, en nedgång med nästan 30 procent. Byggandet av bostadsrätter har fallit med omkring 50 procent, betydligt mer än småhus- och hyresrättsbyggandet. Det finns dock indikationer på att byggnedgången har stannat av. Bygglovsstatistiken tyder på att det finns flera byggprojekt som ännu inte startats, sannolikt för att man inväntar att investeringsstödet till hyresbostadsbyggande återinförs. Även för bostadsrätter och småhus syns det tecken på att antalet byggprojekt börjat öka så sakta igen, både de som är i planeringsstadiet och de som är under försäljning. Det verkar därför finnas goda möjligheter att bostadsbyggandet kan hållas uppe trots den annalkande lågkonjunkturen.

Nedgången i bostadsbyggandet planar ut



Från berg- och dalbana till stabilitet



Hur förändras de ekonomisk-politiska förutsättningarna framöver? Osäkerheten kring den internationella utvecklingen (handelshinder, Brexit, klimateffekter, migration, datasäkerhet och så vidare) är stor och riskerna är snarare på nedsidan än uppsidan. För svensk del ligger det en viss risk i den uppbyggnad som skett av hushållens finansiella och reala tillgångar och skulder i relation till deras inkomster. Hushållens tillgångar och skulder har vuxit i mycket snabbare takt än deras inkomster och utgifter de senaste 25 åren. I grunden är det hälsosamt, eftersom hushållens nettoförmögenhet ökat vilket innebär större motståndskraft mot lågkonjunkturer och andra tråkiga händelser. Men i och med att skulder och tillgångar är ganska ojämnt fördelade så har hushållen blivit mer känsliga för vissa störningar. Stora finansiella tillgångar innebär att hushållens investerings- och köpvilja i större utsträckning än tidigare påverkas av svängningar på aktiemarknaderna. Samma gäller svängningar i bostadspriserna. Stora skulder – och bolån med rörliga räntor – innebär att räntekänsligheten blivit betydligt högre än vad den varit tidigare. Stigande räntor skulle påverka hushållens plånböcker mer än

Den mest sannolika utvecklingen framöver är att tillväxten bromsar in utan att falla brant

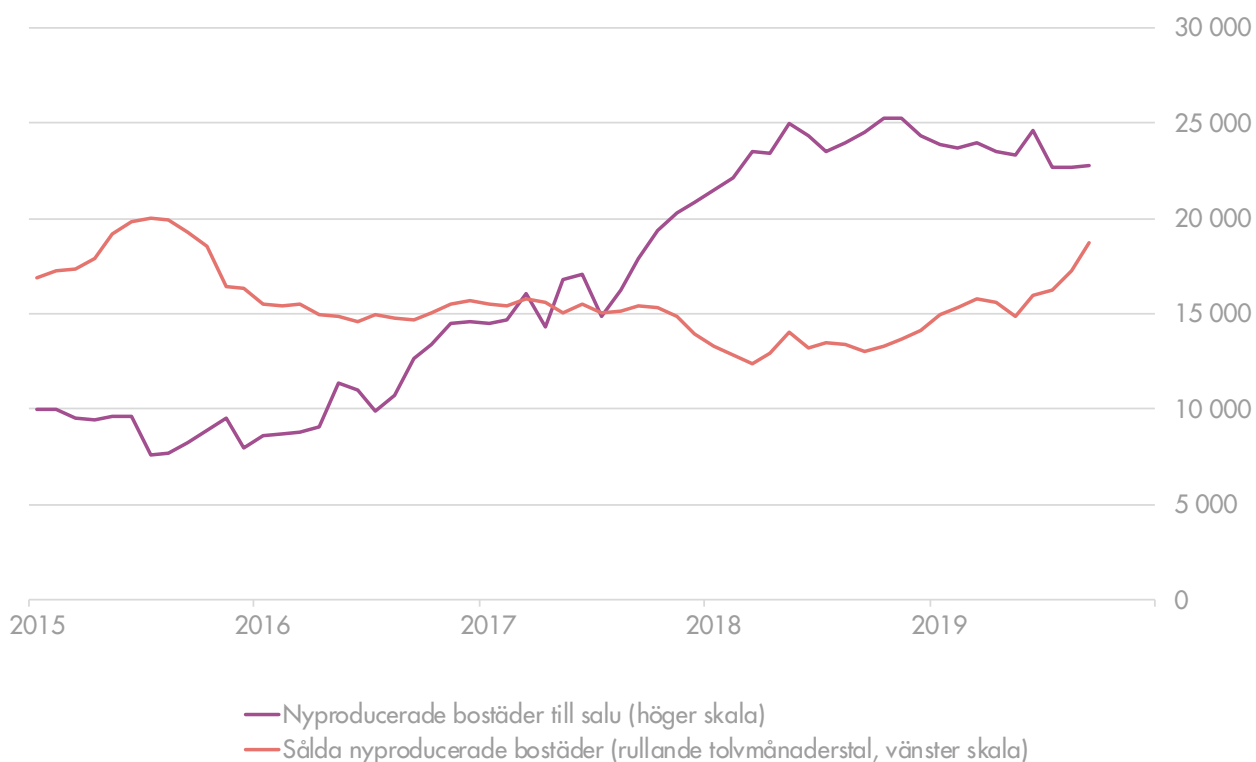
tidigare och slå både snabbare och hårdare än tidigare på ekonomin.

Den mest sannolika utvecklingen framöver är att tillväxten bromsar in utan att falla brant och att ränteläget förblir lågt, samtidigt som bostadspriser och aktiebörser förblir stabila. Men en utveckling där lågkonjunkturen drar med sig bostadspriser och aktiekurser nedåt, samtidigt som räntorna vandrar uppåt, skulle kunna slå hårt mot konsumtion och investeringar. Positivt är de starka offentliga finanserna i Sverige, som innebär att det

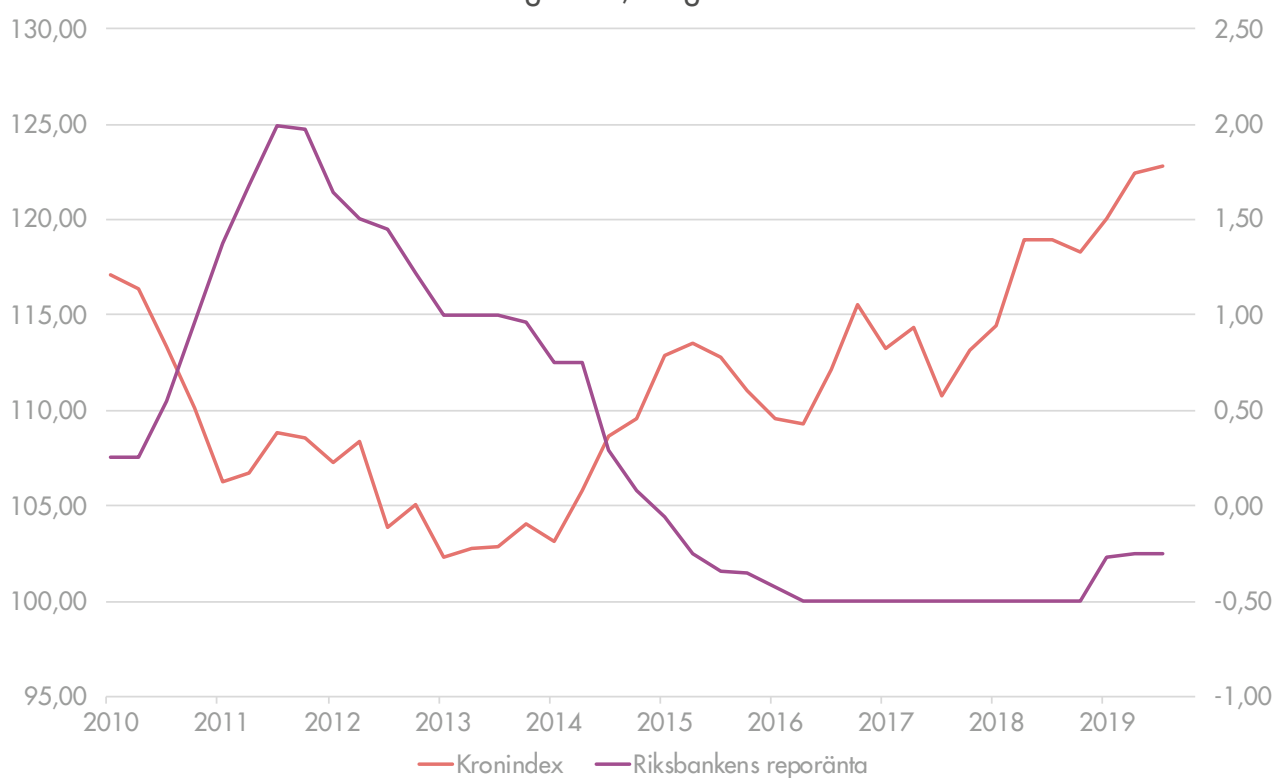
finns finanspolitiskt utrymme att möta den kommande lågkonjunkturen. De låga räntorna innebär också att det finns möjlighet att lånefinansiera offentliga investeringar till mycket låg kostnad. När det gäller den finansiella stabiliteten

är svenska banker visserligen exponerade mot både bostadsmarknaden, via bolån, och fastighetsmarknaden, via utlåning till fastighetsbolag, men de är bättre kapitaliserade och mer effektiva än sina kollegor i andra länder. Däremot är det sannolikt att de kan stå emot en oväntat stor nedgång utan att få problem.

Försäljningen av nyproducerade bostäder ökar



Låg ränta, svag krona



KÄLLA: SCB, RIKSBANKEN

Företagare, rusta er!

Årets branschrapport visar på fortsatt avmattning, men ingen kris. Investeringar som ökar i offentliga sektorn ger också möjlighet att skapa balans. Nu är det en guldålder för arkitektföretagen att anpassa verksamheten till en delvis förändrad marknad.



ARKITEKT SAR/MSA JANNICE JOHANSSON STEIJNER,
ORDFÖRANDE I SVERIGES
ARKITEKTERS FÖRETAGARRÅD.

Arkitekter som startat sin yrkesbana de senaste tio åren har inte upplevt något annat ekonomiskt läge än uppåt, uppåt, uppåt mot rekordåren vi nu lämnat bakom oss. Så även om media älskar ord som kris och lågkonjunktur, är det säkert svårt för många att tänka sig att det kan gälla oss. Och det är fortfarande delvis sant, vi ser ännu inte några tendenser till en lågkonjunktur för arkitektbranschen. Däremot ser vi en tydlig avmattning som sannolikt kommer att stanna en tid. Helt klart är att vi som kår behöver ha stora öron, både inåt och mot omvärlden, för att följa utvecklingen på nära håll.

Många kontor i både storstäder och på mindre orter rapporterar att de fortfarande ser relativt fulla orderböcker och ett rimligt stabilt läge. Men när branschens avmattning blir kännbar och projekt stannar av, tar en paus eller får plötsliga stopp kommer vardagen att ställa större krav. Bland annat på resursplanering – en tidskrävande och inte alltid så lustfylld uppgift. Har du möjlighet är det nu en strategiskt klok investering att frigöra tid, eller nyttja luften som uppkommer, för analys och anpassning till en delvis ny tid.

Ur ett mikroperspektiv levererar olika arkitektkontor utifrån sina unika styrkor. Men skillnaderna mellan branschens företag är förvånansvärt små: tjänstebudet, kompetenserna och prissättningen är likartade. Att hitta sin egen nisch är nu mer nödvändigt än någonsin. Och att konkurrera med att sänka priset är inte lösningen!

Alla företagare behöver istället kunna svara på frågan om varför man som beställare ska välja just dem. Många arkitekter sitter med en bredd i kompetens förenad med nischade sakkunskaper, ofta kopplade till unika projekt – kunnande som nu med fördel kan paketeras och marknadsföras. Jag väntar också på det kontor som vågar liera sig med andra specialkompetenser och tillsammans erbjuda något riktigt spetsigt. Ett perfekt komplement till de breda "samhällsbyggarna", segmentet som större teknikkonsulter rör sig mot.

Aldrig har hållbarhetsfrågan varit mer i fokus än denna höst. Vår kår kan bidra till att göra skillnad på riktigt, inte minst på vägen mot det nationella målet om ett

klimatneutralt Sverige år 2045.

Vår styrka är att syntetisera krav från myndigheter, verksamheter och övriga kompetenser med en unik blick för platsens själ och därtill vara visionära och formstarka. Denna styrka ger oss en verktyglåda som behöver utökas fullt ut med

att innefatta hållbarhetskraven. Historiskt finns många exempel på att vår yrkeskår legat i framkant för denna utveckling, så nu när hela samhället vaknar får vi inte bli omsprungna av andra yrkesgrupper.

Här behövs ett gemensamt ansvarstagande för att snabbt öka expertisen både vad gäller hållbarhetsfrågor i sig och hållbarhet ur ett ekonomiskt perspektiv. Den tvärvetenskapliga professuren på Chalmers i arkitektur och ekonomi är ett bra startskott. Ett initiativ som Sverige borde ta rygg på är den ettåriga utbildning i arkitekturekonomi som Lendager Group och Handelshögskolan i Danmark

**Jag väntar också på
det kontor som vågar liera
sig med andra nischade
kompetenser och tillsammans
erbjuda något riktigt spetsigt**

startat. Den ekonomiska aspekten är avgörande för att kunna argumentera, påverka, styra och verifiera nya val i syfte att få in hållbarhet i alla delar av kärnverksamheten, inte bara i form av mål och checklistor. Om projektutvecklare eller andra kompetenser äger denna sektor finns risken att exempelvis de sociala hållbarhetsaspekterna missas – aspekter som ofta främst fångas upp av oss arkitekter i projekten.

Ordet säljarbete kan få många att rygga tillbaka. Men när konkurrensen om jobben hårdnar är det en vanskelig strategi att hoppas att telefonen bara fortsätter ringa. Det kan vara värt att påminna sig om att sälj i den här bemärkelsen handlar om att säkerställa att företaget fortsätter vara attraktivt för dina drömkunder. En stor potential finns hos befintliga (och nöjda) kunder liksom på de geografiska marknader företaget redan verkar på. Glöm inte den fortsatt växande offentliga sektorn. Kanske är det läge att våga utvärdera partnering eller direktupphandling, utöver den klassiska upphandlingsformen. Internationellt etablerade företag har en naturlig breddning i sitt kundunderlag och kan här finna fortsatt investeringsstarka kunder. Företagare som aldrig verkat utanför Norden bör däremot fundera både en och två gånger inför en sådan expansion i dagsläget. Internationell synlighet är både ljuv och sockersöt,

men underskatta inte utmaningar kring betaltider, försäkringsfrågor eller förväntningar på ansvarstaganden och leveranser.

Det är ibland en utmaning att prioritera god intern kommunikation när vardagen ger signaler om att gasa och bromsa på samma gång. Det blir lätt fokus på att utföra. Glöm därför inte att kontinuerligt kommunicera ut både strategier och tankar till gruppen. Berätta vad som händer och hur ni som kontor bemöter detta och agerar. Svårt? Ny typ av utmaning? Ja, absolut. Använd kommunikativa styrkor i gruppen och hjälps åt. Samla allas tankar kring kontorets nästa steg – det ger förutom ett brett engagemang förhoppningsvis insikt i situationen och nya infallsvinklar. Gruppen kan sedan bidra utifrån sina egna förutsättningar och intresse: fånga upp utbildningar att gå, formulera konkreta tjänster kring expertkunskap, ta kundmöten eller initiera nya samarbeten som tar kontoret som helhet framåt. I svårare fall kan stöd utifrån vara en väl värd investering.

Summa summarum gäller det att fokuserat anpassa sig, vara lyhörd och med gemensamma krafter se till att tåget håller fart. Det är nämligen just precis nu det är dags att visa branschen mervärdet och den viktiga kombinationen av bredd och djup kåren bidrar med!

Så blir ditt företag resilient – fem bra tips:

1

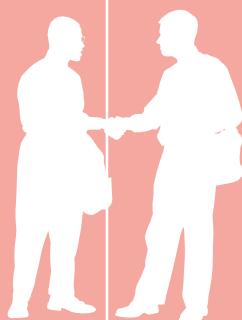
Identifiera ditt företags unika behov och situation. Det ser olika ut beroende på storlek, fas och kundsammansättning. För några handlar det om att bredda kundunderlaget för att vara mindre exponerad. I andra fall om att våga spetsa erbjudandet ytterligare eller att prioritera kundvård med de viktigaste kunderna. I ett tredje fall kan det handla om att identifiera och utveckla nyckelkompetenser i företaget.

2

Lyssna efter tidiga varningssignaler. Följ dina kunder nära och våga fråga vad de tror om projektets framtid och se vad ni tillsammans kan göra för att säkerställa genomförandet.

3

Du och kunden är i samma situation – även de letar efter svar på hur framtiden ser ut. Anpassa erbjudandet efter det och bli en stabil och insiktsfull partner.



4

Frigör tid för säljarbete. Börja enkelt; välj ut en handfull drömkunder. Vilka samarbetar ni bäst med när det är orostider? Vilka egenskaper hos kunden blir viktiga för er då? Kunder som ser värdet av kontorets kompetens, men också är en trygg partner ni delar mål och visioner med. Identifiera rätt nyckelpersoner hos dessa och hitta vägar till kontakt. Var därefter uthållig; att etablera sig på en ny marknad eller för en ny kundtyp tar tid.

5

Agera nu. Förändring kan ske fort och en oförberedd organisation hamnar snabbt i panik, med kortsiktiga beslut och oro som konsekvens. De som i tid påbörjat omställningen kan i lugn agera långsiktigt, få kontinuitet i projekten och fortsatt fokusera på att skapa den allra bästa av arkitektur.

Om branschrapporten 2019

Fack- och branschförbundet Sveriges Arkitekter ger sedan 2015 ut en årlig branschrapport. Den innehåller statistik och konjunkturprognos för arkitektmarknaden, fördjupningar och en makroanalys.

Ansvarig:

Jonas Mellqvist, Sveriges Arkitekter,

Medverkande:

Carina Unger, Serofia AB, analytiker och författare till avsnitten om konjunkturprognos och marknadsläge

Tor Borg, Borg Research, författare till "Lågkonjunkturen kommer men bostadsmarknaden är stabil"

Jannice Johansson Steijner, Steijner Co Create, ordförande i Sveriges Arkitekters företagsråd, författare till "Företagare, rusta er!"

Jonas Mellqvist, Sveriges Arkitekter, författare till avsnittet om arkitekters löner

Elisabet Näslund, Sveriges Arkitekter, projektledare, redaktör och författare till fördjupningarna

Ina Flygare, Sveriges Arkitekter, grafisk form

Susanna Häggblom, Digifix, korrektur

Omslag:

Plasthus II, Bohuslän, arkitekt: **Unit Arkitektur**

Omslagsfoto:

Per Nadén

Läs mer på

arkitekt.se/foretagare

arkitekt.se/bransch

Sveriges Arkitekter
Storgatan 41
Box 5027
102 41 Stockholm

kansli@arkitekt.se
+46-8 505 577 00

www.arkitekt.se

 @sverigesarkitekter
 @sveriges_arkitekter
 @SvArkitekter

Sveriges Arkitekter

