

PROJEKTETS FORTSÄTTNING EFTER EXTRASTÄMMAN DEN 25 OKTOBER 2021

1 VÄGVAL	1
2 DRIVA BYGGPROJEKTET SJÄLVA (ENTREPRENAD)	1
2.1 RISKER MED ATT DRIVA BYGGPROJEKTET SJÄLVA	2
2.2 AVTAL OM VI DRIVER BYGGNATIONEN SJÄLVA	2
3 SÄLJA LOKALEN MED TILLHÖRANDE BYGGLOV	2
3.1 RISKER OM VI SÄLJER LOKALEN	2
3.2 AVTAL OM VI SÄLJER LOKALEN	3
4 STYRELSENS REKOMMENDATION	3
5 FÖRDELAR MED ATT SÄLJA LOKALEN MED TILLHÖRANDE BYGGLOV	3
5.1 SPECIALISTKUNSKAP OCH ERFARENHET	3
5.2 MATERIALINKÖP	3
5.3 FÖRHANDLINGSLÄGET	3
6 NETTORESULTAT	4
7 FÖRSÄKRINGSSKYDD	4
8 FÖRENINGENS PROJEKTGRUPP	4

1 VÄGVAL

Antingen tar föreningen ansvar för genomförandet av byggprojektet (byggherre) och upphandlar tjänster från en eller flera entreprenörer (totalentreprenad alt. utförandeentreprenad). Eller så säljer föreningen lokalen med tillhörande bygglov till en fastighetsutvecklare, som då övertar ansvaret från föreningen för genomförandet av byggprojektet. Riksorganisationen Bostadsrätterna rekommenderar generellt det senare alternativet, framförallt vid omvandling av lokal/råvind till bostäder.

2 DRIVA BYGGPROJEKTET SJÄLVA (ENTREPRENAD)

Det här alternativet innebär att föreningen bär ett stort ansvar som byggherre, då vi själva driver byggprojektet och upphandlar tjänster från en eller flera entreprenörer. När det gäller själva genomförandet kan föreningen välja att projektering och byggnation ska skötas av olika parter, en s.k. utförandeentreprenad. Eller så kan föreningen välja att låta en och samma entreprenör sköta både projektering och byggnation, en s.k. totalentreprenad. Det

finns för- respektive nackdelar med bägge dessa alternativ.

2.1 RISKER MED ATT DRIVA BYGGPROJEKTET SJÄLVA

Om vi väljer att driva byggprojektet på entreprenad, tar föreningen klart större risker än vid en försäljning av lokalen med bygglov till en fastighetsutvecklare. Fördelen är att föreningen behåller kontrollen över byggprojektet, både vad gäller materialval och utförande av olika bygglösningar. Dessutom kan det potentiellt bli en väldigt lönsam affär för föreningen, då vi själva kontrollerar och styr olika kostnader samt får ta del av hela intäkten vid en senare försäljning av de färdigställda bostäderna. Men det innebär också en komplex hantering av entreprenörer och byggtekniska utmaningar, som kräver både kunskap, tid och energi som vår förening idag inte har förutsättningar att hantera. Dessutom kan oväntade kostnader lätt uppstå, då anlitade entreprenörer kommer att sakna incitament för att hålla byggkostnaden nere, eftersom de endast har en intäkt kopplat till själva byggnationen.

2.2 AVTAL OM VI DRIVER BYGGNATIONEN SJÄLVA

I detta fall måste föreningen upphandla juridisk hjälp för både upprättande och hantering av avtal. Det finns dock standardavtalsvillkor för dessa former av avtal att tillgå (ABT 06 eller AB 04).

3 SÄLJA LOKALEN MED TILLHÖRANDE BYGGLOV

Det här alternativet innebär att föreningen överlämnar sitt ansvar som byggherre till en extern aktör, som då tar ett helhetsansvar för såväl byggnationen som försäljningen av de färdigställda bostäderna. Här bär initialt föreningen ett stort ansvar för att beskriva och kravställa förutsättningarna för försäljningen.

Den aktuella lokalytan med tillhörande bygglovsförutsättning och lokalen upplåtes i konkurrens. Detta sker genom att marknadens kvalificerade entreprenörer/utvecklare erbjuds lämna anbud där styrelsen sedan efter granskning och dialog med de mest lämpande anbudsgivarna väljer vilken aktör som föreningen önskar sälja och upplåta sin lokal till. Anbudslämnarna erbjuds möjligheten att studera förutsättningarna för sitt anbud så att i princip allt ska vara kalkylerbart. Styrelsen tar sitt beslut baserat på bästa helhetslösning där anbudsnivån, entreprenörens erfarenhet, ekonomi, och referenser spelar in. Efter slutförd byggnation och erhållet slutbesked säljer entreprenören/utvecklaren lägenheterna till nya medlemmar som enligt gängse rutin ska godkännas av styrelsen.

3.1 RISKER OM VI SÄLJER LOKALEN

Lokalytan upplåtes till entreprenör/utvecklare som sedan på egen marknadsrisk inreder denna och parallellt med detta, på uppdrag av föreningen, utför avtalade entreprenadarbeten på totalentreprenad (ABT06). Avtalet mellan föreningen och den entreprenör/utvecklare som förvärvar ytorna spelar en mycket viktig roll för projektet i sin helhet. Kontrakterad entreprenör/utvecklare tar över riskerna från föreningen d.v.s risken att stöta på kostnadshöjande "övertaskningar" faller på entreprenören. Riskmässigt är detta upplägg mycket bra för föreningen. Förening undviker ansvaret för om något i denna projektering skulle visa sig vara bristfällig - ansvaret bärs helt av entreprenören/utvecklaren.

När byggnationen slutförts ansvar entreprenören/utvecklaren för att i samarbete med noga utvald mäklare och inredare säkerställa att lägenheterna säljs för maximalt belopp. Det ligger i entreprenörens/utvecklarens intresse att genomföra ett kvalitativt bra arbete för att dels få godkänt slutbesked dels att möjliggöra ett maximalt försäljningspris inom avtalad tidsplan.

3.2 AVTAL OM VI SÄLJER LOKALEN

Avtalet som ska användas ska vara beprövat under många år och framställt av entreprenadsjurister. Avtalet ska granskas av föreningen anlita entreprenadsjurist. Avtalet anpassas utifrån projektets förutsättningar och tillser att föreningen inte bär någon onödig risk i samband med projektet. Avtalet omfattar bland annat garantier för färdigställande och utförande, säkerhet i form av bankgaranti, vitesföreläggande för förseningar och skrivelser som begränsar och tydliggör entreprenörens arbetstider och övriga åtaganden. Avtalet ska tydligt beskriva det förväntade resultatet av byggnationen, tidsplan, standarden och alla tekniska detaljer. Även villkoren för skadestånd ska vara mycket tydliga.

4 STYRELSENS REKOMMENDATION

Förutsättningen för att genomföra en konvertering av vår lokal till bostäder måste göras med minimala risker för föreningen. **Med denna utgångspunkt rekommenderar styrelsen alternativ 2 SÄLJA LOKALEN MED TILLHÖRANDE BYGGLOV.**

5 FÖRDELAR MED ATT SÄLJA LOKALEN MED TILLHÖRANDE BYGGLOV

5.1 SPECIALISTKUNSKAP OCH ERFARENHET

De entreprenörer/utvecklare som är aktuella specialiserar sig på förädling av dessa dolda tillgångar. Ett projekt som vårt erfordrar många olika kompetenser som entreprenören/utvecklaren själv besitter eller samarbetar med:

- projektering och upphandling
- arkitektur och byggteknik
- projektledning och förmedling
- ekonomi och juridik

Företaget vet exakt hur projektet ska drivas för att åstadkomma ett optimalt slutresultat för dom själva och för föreningen.

5.2 MATERIALINKÖP

Då entreprenören/utvecklaren årligen genomför många liknade projekt så har dom avtalade, många gånger stora, rabatter hos exempelvis köks- och garderobstillverkare mm som gör att dom kan hålla nere kostnaderna.

5.3 FÖRHANDLINGSLÄGET

Det bygglov vi fått utgör en stark garant för entreprenören/utvecklaren för projektets genomförbarhet. Entreprenören/utvecklaren förvärvar lokalen med gällande bygglov för

exempelvis 35000 kr/m² och affärsupplägget brukar formuleras som ett samarbetsavtal mellan parterna. En av de viktigaste implikationerna för föreningen är att byggbolaget blir medlem i föreningen fram till att lägenheterna avyttras genom mäklare. Som medlem betalar eventuellt entreprenören/utvecklaren avgift till föreningen (förhandling).

Utvecklaren genomför och bekostar därefter själv den tekniska samrådsfasen. Behöver exempelvis akustiker genomföra stegljudsanalys eller en konstruktör ta fram K-ritningar på avvaxling av trappan så bekostar utvecklaren detta inte föreningen. Det innebär att avgiften för genomförandedelen vi fått av SBK bärs av entreprenören/utvecklaren.

Affärsupplägget säger vidare att föreningen får tilläggsköpeskilling på 40-50 % på allt som överstiger ett försäljningspris av **exempelvis** 80000 kr/m² som erläggs när lägenheten är såld och tillträdd.

6 NETTORESULTAT

Upplåtelsen/försäljningen av ytan är skattebefriad för föreningen vilket innebär att den köpeskilling som försäljningen inbringar, minus omkostnader, blir föreningens nettoresultat av försäljningen.

7 FÖRSÄKRINGSSKYDD

I samband med projektet kommer föreningens försäkringsskydd att ses över. När väl byggnationerna kommit igång kan mycket som hända. Då gäller det att både veta vad bostadsrättsföreningens egen försäkring faktiskt täcker och vem som ska hållas ansvarig för vad. Frågor som dessa regleras i det avtal som skrivs med den entreprenör/utvecklare som köper källaren. Vi, föreningen behöver försäkra oss om att vi har fullgod täckning för all skada som kan uppkomma pga. entreprenörens inklusive underentreprenörers och andra leverantörers handlingar. En bostadsjurist som upprättar och granskar avtal där bl.a. försäkringsfrågan finns tydligt reglerad mellan alla inblandade parter är en grundförutsättning för att föreningen ska ha möjlighet att tillvarata sin rätt på bästa sätt.

8 FÖRENINGENS PROJEKTGRUPP

Föreningen sjösatte tidigare en projektgrupp som kommer att samarbeta för att säkerställa bästa möjliga projektresultat. Styrelsens representant i denna grupp är Paul Holmgren. I gruppen ingår Thomas Händel och Adam Perski och styrelsens representant i denna grupp är Paul Holmgren. Gruppen utvärderar de antal anbud som gruppen valt att få in. Anbudens helhetslösning värderas avseende affärsmodell, anbudsnivån, entreprenörens erfarenhet, ekonomi, avtalsförslag, och referenser. De tre bästa anbuden väljs ut och möten arrangeras med respektive anbudslämnare för noggrann genomgång. Det anbud som gruppen därefter bedömer är mest fördelaktigt väljs och gruppen motiverar och rekommenderar sitt val för styrelsen som tar beslutet.