

Årets bästa renoveringsobjekt

1. Renoveringsprojektets namn

Dalslänningen

2. Byggherrens namn och uppgifter om kontaktperson

Sandvikenhus AB

Jenny Glumoff, kommunikations- och marknadschef

073-027 79 11

jenny.glumoff@sandvikenhus.se

3. Kortfattad beskrivning av projektets fokus och omfattning.

Dalslänningen – Nordens första Svanenmärkta påbyggnad i befintlig fastighet

3.a Om fastigheten

Fastigheten Dalslänningen inrymmer tre huskroppar och ligger i centrala Sandviken. Husen byggdes i början av 60-talet och har ett väldigt attraktivt läge precis bredvid kanalen, mitt emot Parkbadet och ca fem minuters promenad från Resecentrum. Sedan 2013 finns också en restaurang, i kvarteret Kanalgränd som är en nybyggd fastighet på andra sidan gatan. Dalslänningen har en stor lummig innergård omgärdad av husen och kanalen.

Före renovering erbjöd Dalslänningen 123 lägenheter fördelat mellan de tre husen (Barrsätragatan 29, 31 och 33).

Under mitten av 2000-talet började fastigheten få tidsenliga problem, till och med så stora att det hade föranlett uthyrningsstopp i fastigheten. Vattenläckage, otäta tätskikt i badrum, problem med många stopp i avloppen och problem med el, balkonger med skadad betong, motfallstak med papp som var i slutet av teknisk livslängd, bristande isolering på vinden och fjärrvärmeundercentraler som var i stort behov av utbyte. Även tillgängligheten behövde förbättras, främst i 3-rumslägenheterna (nästan 80% av lägenheterna var treor).

Detta sammantaget ledde fram till beslutet att lyfta hela området och skapa något helt unikt för Sverige och Norden.

3.b Ombyggnationsplanen

För att skapa ett mångfacetterat område med något för alla, både vad det gäller standard och hyressättning, var ombyggnationsplanen:

- Barrsätragatan 31 skulle bli helt ombyggd och utökas med 22 lägenheter, vilket skulle ge 60 lägenheter totalt, alla med nyproduktionsstandard. Utökningen skulle ske genom att bygga på två våningar samt genom att göra om sex befintliga 4:or och sex befintliga 3:or till arton nya 2:or. Huset skulle få hissar. Presumtionshyresnivå skulle gälla med en snitthyra på ca 1300 kr/kvm. Nivån lades med tanke på att få täckning för produktionskostnaden, med hänsyn taget till nuvarande hyresnivå i Sandviken samt för att också markera standardskillnaden mellan helt nyproducerat och stamrustat.
- Barrsätragatan 29 och 33 skulle genomgå rejäl standardhöjning med bland annat helkaklade badrum, ny ventilation, renoverade balkonger och upprustning av mark runt husen och nya tak. Hyressättningen skedde enligt en principöverenskommelse för stamrust med standardhöjning där varje lägenhet betalar 400 kr per/mån. Snitthyran i dessa hus är ca 900 kr/kvm. Sandvikenhus snitthyra per kvm är 984 kr/kvm.
- Hela området skulle lyftas och påverkas genom ombyggnad av parkeringsplatsen, installation av belysning med närvarostyrning, ny belysning till alla entréer o s v. Planen var en klassisk stadsdelsförnyelse med hänsyn till trygghet och trivsel.
- Byggstart var februari 2012. Byggtiden för Barrsätragatan 31 var 19 månader. Barrsätragatan 29 var färdigrustad i juni 2013 och Barrsätragatan 33 i juni 2014. Husen renoverades parallellt för att behålla kvarboende i området och använda tomma lägenheter till evakueringslägenheter.

Här beskriver ni vad projektet omfattar med hjälp av att kryssa i nedstående rutor:

SKAL	BALKONG	FÖNSTER	VÅTRUM	KÖK	ANNAT
X	X	X (31:an)	X	X (31:an)	X

Om ni kryssat i "ANNAT" beskriv vad detta innefattar nedan:

FTX-ventilation samt avloppsvärmeväxlare. FTX-ventilation är ett energieffektivt system som tillför stora mängder ventilationsluft och återvinner värmen i frånluften, en annan fördel är att tilluften kan värmas och renas.

3.c Övrigt

- Nya yttertak, sadeltak med taksprång mot motfallstak och invändiga stuprör.
- FTX-ventilation.
- Avloppsvärmeväxlare.
- Påbyggnad med två ytterligare våningar.
- Fyra hissar.
- Yttre miljö: trygghetsfrämjande åtgärder - ny utvändig belysning, urglesning och borttagning av träd och buskar.
- Omdisponering av parkeringar för att öka antalet platser samt öka uppsikt och på så vis även öka trygghet och trivsel.
- Elektronisk tvättstugebokning. Bokas via webben eller på plats.
- Närvarostyrd belysning, både inomhus och utomhus.
- Utökad stamrust där vi byggt ut badrummen i 96 av lägenheterna för att öka tillgängligheten, alla wc/dusch har fått ny bredare dörr (1m). Kakel på väggar med en fondvägg i avvikande kulör och format på kaklet (hyresgästerna fick välja), golv av klinker. De flesta lägenheterna är förberedda för tvättmaskin (inte 1:orna), nytt badrumsskåp med 230 W uttag, handdukstork samt efter önskemål stödhandtag i dusch. Hyresgästerna kunde välja om de ville ha badkar eller duschplats.
- Helt ny el i hela lägenheten med jordfelsbrytare.
- I 31:an säkerhetsdörrar och elektroniska postfack i entrén.
- Porttelefon.
- Eluttag och belysning på balkong.

4 Beskrivning av projektets utförande

4a. Planering - utgångsläge

Sandvikens kommun växer och Sandvikenhus har sedan mitten av 2000-talet en ökad efterfrågan på centrala lägenheter. Uthyrningsgraden är idag över 99 %. Tanken uppstod att utöka en befintlig byggnad med tillgängliga lägenheter, av både miljömässiga och ekonomiska skäl.

Eftersom vi ville utöka byggrätten och bygga på husen så ansökte vi sommaren 2010 om en ändring av detaljplanen. Redan här bjöds alla hyresgäster in till ett första informationsmöte inför planändringen. Den 29 juni 2011 fick vi bygglovet som då gällde påbyggnad av samtliga huskroppar. Vi gick då in i en förhandlingsfas med Hyresgästföreningen Aros-Gävle och där kom vi överens om att börja med att bygga på två våningar på Barrsätragatan 31, stamrusta hus nr 29 och avvakta med nr 33 tills nr 31 var avslutat. Under renoveringsprojektet fattade vi beslutet att bara bygga på en huskropp och stamrusta de andra två.

Arbetet påbörjades i början av 2012 och första etappen avslutades sommaren 2013. Hela projektet avslutades sommaren 2014.

4b. Val av partner

Vi valde att jobba med en partnerskapsprocess då Dalslänningen var ett både stort och komplicerat projekt. Vi började med att handla upp en huvudpartner (blivande totalentreprenör). Beräknad budget var ca 153 700 tkr så det var en öppen upphandling och i slutet av 2011 tecknades ett samarbetsavtal med Skanska Sverige AB om en fas 1 (utredningsfas) av projektet. Skanska upphandlades efter en noggrann utvärdering och med intervjuer med alla personer som skulle delta i projektet. På samma sätt handlades sedan konsulter och övriga underentreprenörer upp. Utvärderingarna gjordes gemensamt av Sandvikenhus och Skanska och till slut hade vi satt laget som skulle vara med och utreda och under förutsättning att vi nådde projektmålen, även bygga projektet.

Den slutliga kostnaden för projektet blev 154 942 tkr.

4.c Hyresgäst och medarbetardialog

Vi hade tidiga kontakter med hyresgästerna och Hyresgästföreningen om önskemål och synpunkter från hyresgästerna. När förslaget var klart bjöds samtliga hyresgäster in till ett informationsmöte. Inför varje påbörjat hus hade vi särskilda möten med berörda hyresgäster där vi berättade vad som skulle ske och när vi skulle komma till just deras lägenhet. Under hela projektet har vi också haft med en projektsamordnare som skött alla kontakter med hyresgästerna.

Internt inledde vi med ett möte med representanter från uthyrare, driftpersonal och övriga yrkesgrupper. I form av grupparbeten tog vi då fram förslag på vad vi "skulle passa på" att göra i samband med ombyggnationen. Detta resulterade i en lång önskelista som vi tog med oss in i partneringgruppen och som var en del i projekteringen. Innan vi började bygga så återkopplade vi till samtliga som varit med på referensmötet och redovisade vad som skulle göras och varför inte alla önskemål kunde genomföras.

4.d Marknadsföring

Strategin kring marknadsföringen av hur nr 31 var att rikta budskap direkt mot en specifik målgrupp, 40-talister i egna hus. En rapport från SABO visade att 40-talisterna gärna bor i 60-tals hus då de har en layout som målgruppen är bekant med. Därför är hissar och tillgänglighet extra viktigt. Även storlek på lägenhet är väsentligt. Känslan hos mottagarna skulle vara ett fräscht, centralt och modernt boende. Det skulle andas tillgänglighet men också knyta an till att det är ett 60-tals hus som är omgjort. Målgruppen skulle välja att bo på Dalslänningen för att det är bekvämt, centralt, underhållsfritt och ger dem mer tid över till annat.

När vi förhandlade om hyrorna kom vi överens med Hyresgästföreningen Aros-Gävle om att det gällde presumtionshyror för Barrsätragatan 31. Detta gjorde det möjligt för oss att avtala om högre hyror för nyproducerade lägenheter än vad som är tillåtet enligt bruksvärdesreglerna. Överenskommelsen blev en hyresnivå i snitt 1300 kr/kvm. Vi kom överens om att använda en principöverenskommelse för standardhöjning för Barrsätragatan 29 som just då låg på 400 kr/lägenhet/månad i höjning. Samma nivå användes sedan också på hus nr 31.

Budskapen för Barrsätragatan 31 skulle vara tydliga med vad det kostar att bo i det huset. Erbjudanden på webben med intresseanmälan skulle visa kostnader även om objekten ännu inte låg med i fastighetssystemet. Detta gjorde att vi vände oss till kunder som skulle välja Dalslänningen för att få ett lite exklusivare och mer ostört boende, medvetna om en lite högre hyresnivå. En undersida på sandvikenhus.se var samlingspunkten för intresseanmälan. Bara att det finns en speciell webbsida skulle göra att fastigheten andades "unikt".

Marknadsföringen var framgångsrik med majoriteten av de inflyttade ur målgruppen samt tidigt uppnådda uthyrningsmål.

Marknadsföringsaktiviteter

- **Webbsida.** En undersida på sandvikenhus.se.
- **Broschyr.**
- **Direktreklam.** Utskick av broschyr till 17 000 adresser i Gävleborg, ägda av 40-talister.
- **Annons** i lokalpress: GD, AB, Annonsbladet, UNT.
- **Digital skylt** som rullade på Göransson arena hela bandysäsongen.
- **Banners** till webbannonser.
- **Skickade material,** broschyr och brev, till alla pensionärsföreningar.

4.e Produkten

Huset består av tre huskroppar som har olika utförande:

- Barrsätragatan 29 och 33 har en mindre omfattande renovering än Barrsätragatan 31, samt en lägre hyresnivå.
- 31:an har byggts på med två våningar och 22 lägenheter. Dessutom med nya hissar i hela huset. Hela 31:an håller nybyggnadsstandard efter renoveringen. Påbyggnaden är Nordens första Svanenmärkta påbyggnad, vilket är en garanti för både bra materialval och god energihushållning.
- En lokal i nr 33 gjordes om till två nya lägenheter.
- Samtliga huskroppar har stamrenoverats.
- All el har bytts.
- Alla balkonger har renoverats med nya balkongräcken.

- En ny anläggning för FTX-ventilation är monterad i samtliga huskroppar.
- Samtliga tvättstugor har renoverats och i 31:an har en lågenergi-tvättstuga byggts med värmepumpstorktumlare och värmepumpstorkskåp.
- Även garaget i 31:an har fått ny separat FTX-anläggning för att hålla nere driftskostnaderna.
- Samtliga ytterdörrar har fått porttelefon och nyckelbrickor/taggar.

Miljöaspekter

- Påbyggnaden är Nordens första Svanenmärkta påbyggnad, vilket är en garanti för både bra materialval och god energihushållning.
- Energibalansberäkningen visar att vi kommer att ha en totalenergiförbrukning på 65 kW/h/m² för hela byggnaden, vilket gör att påbyggnaden håller ett ännu bättre värde. Enligt Boverkets byggregler är 110 kW/h/m² riktvärdet för vår klimatzon.
- I hela 31:an har fönstren bytts till fönster med U-värde 0,8 vilket är det lägsta energigenomgångstalet i hela Sandvikenhus bestånd.
- I källaren har även en avloppsvärmeväxlare monterats för att förvärma tappvarmvatten.

Med tanke på framtida kostnader och underhåll

Vi har jobbat med LCC (Life Cycle Cost) och bedömt alla investeringar i projektet utifrån att det ska vara rätt miljöval och för att hålla nere framtida underhållsbehov. I alla 3:or i fastigheterna har vi tagit en del av hallen för att i stället kunna göra större badrum och på så sätt öka tillgängligheten.

Vid val av material så har vi undersökt alla tänkbara aspekter för att få så låg kostnad som möjligt för underhåll och reparationer. Företaget Svanen ställer också höga krav för certifiering.

För att hålla nere energikostnaderna har vi monterat in FTX-ventilation i alla tre husen samt tilläggsisolerat vindar. I 31:an monterades fönster med U-värde 0,8 för att ytterligare sänka energikostnaderna.

Hyresgästerna har själva fått välja om man vill ha badkar eller duschplats, färg på fondvägg i badrum samt om man vill ha ett särskilt stödhandtag monterat i duschen.

5 Redovisa de 3 viktigaste faktorerna som har gjort projektet framgångsrikt

1. Partneringprocessen i planeringsstadiet där alla entreprenörer var delaktiga.
2. Ett utökat internt referensgruppsarbete där representanter för medarbetarna var inkopplade i ett tidigt skede och där vi innan byggstart även återkopplade till alla vad som skulle göras i ombyggnaden.
3. Fokus på energi och miljö med Svanenmärkningen som kronan på verket.

6 Har det uppstått några extra kniviga situationer som lösts på ett framgångsrikt sätt?

Förhandlingsläget

Då vi förhandlade med Hyresgästföreningen Aros-Gävle hade vi initialt helt olika utgångspunkter. Eftersom Sandvikenhus fått bygglov att utöka alla tre huskroppar med två våningar så var det vår vilja, trycket på centralt boende är, och var 2011, oerhört högt med ca 6000 personer i bostadskö.

Hyresgästföreningen Aros-Gävle såg faran i alltför många höjda hyror och hyresgäster som inte skulle ha råd att bo kvar. Vi argumenterade för det faktum att det sedan flera år tillbaka var uthyrningsstopp och därför hög vakansgrad. I slutändan nådde vi en kompromiss med att börja med en huskropp och eventuellt bygga på en ytterligare huskropp vid ett senare tillfälle. När vi utvärderade de två första huskropparna insåg vi att av estetiska skäl så var en påbyggd huskropp det finaste för området och vårt uthyrningsläge vid tillfället gjorde dessutom att vi inte hade möjlighet att erbjuda evakueringslägenheter. Vi valde också att fokusera på andra projekt för att öka antalet lägenheter.

Byggtekniska utmaningar

Byggtekniskt så uppstod många utmanande situationer. Det började med en besvärlig grundläggning som gjorde att vi oplanerat måste gräva oss ner under souterrängplanet för att kunna påla för grundförstärkningar. Vi löste detta genom att via fasaden fälla in stålbalkar för att bära hela den nya påbyggnaden. Dessutom installerade vi en spillvattenväxlare under det garage som ligger under den påbyggda huskroppen.

Byte av entreprenör

Då vi gjorde ett avbrott inför ombyggnation av Barrsätragatan 33 bytte vi även ut vår totalentreprenör. Deras organisation motsvarade inte våra krav och vi hade under projektet haft olika åsikter främst om hur vi skulle hantera de ökade kostnader som de byggtekniska utmaningarna hade genererat. Vi löste kostnadsökningarna genom idoga förhandlingar men kände inför sista huskroppen att vi behövde en nystart.

7 Ge exempel på hur vunna erfarenheter kan komma till nytta i framtida projekt för er själva och andra byggherrar?

- Ge **planeringen** av stora projekt väldigt god tid och utvärdera enkäter och referenser.
- Tänk igenom vilken **målgrupp** ni riktar er till. I första hand riktade sig kampanjen för Dalslänningen till 40-talister i egna hus. Detta är en målgrupp med stark ekonomi, de är generellt sett friska och redo att sälja sina hus för ett bekvämare centralt boende. Om de är ensamma vill de bo i mindre lägenhet och om de lever tillsammans med någon vill de heller inte ha en jättestor lägenhet, utan snarare en rymlig tvåa eller mindre trea. Syftet med just denna målgrupp är också att frigöra hus och på så vis påverka samhällsekonomin och flyttkedjan positivt.
- **Miljöaspekter**. Det är fullt möjligt att bygga miljövänligt utan att kostnaderna skenar iväg, men det kräver mer planering.

8 Hur skiljer ert framgångsrika renoveringsprojekt sig kostnadsmässigt från andra liknande projekt?

Under de senaste fyra åren har Sandvikenhus genomfört ca 200 stamruster per år (beräknas kosta ca 225 000 kr/lägenhet) och vi har påbörjat stadsdelsförnyelse i två av våra tre stora bostadsområden (det tredje påbörjar vi under 2015). Vi har byggt ett nytt bostadsområde, Kanalgränd som stod klart 2011. Men före Dalslänningen hade vi aldrig byggt på en existerande byggnad. Vi har alltså genomfört ett antal ombyggnationer, men detta var det första projektet med en så genomgripande renovering/nybyggnad samt påbyggnad. Detta gör det svårt att jämföra.

I grova drag kan vi säga att en stadsdelsförnyelse kan kosta upp till 600 000 kr/lägenhet, men då genomförs dessa alltid stegvis med ca 100 lägenheter per tillfälle. Här sattes hela projektets budget initialt och belastade företaget under bara två år, vilket är en mycket kort tidshorisont för den här typen av insatser, särskilt med tanke på att byggplanen inte inkluderade alla tre huskropparna på planeringsstadiet. Vi kan också jämföra med nyproduktionspriser som idag i Sverige kostar upp emot 27 000 kr/kvm, våra byggkostnader var betydligt lägre. Här lyckades vi hitta en nivå som idag gör att vi har 100% uthyrt, med en budget som i stort sett hölls och vi har på ursprunglig stomme tillfört ett större antal lägenheter än innan. Lägenhetsstorlekarna och antalet rum är dessutom inom ramen för vad marknaden i Sandviken efterfrågar. Detta utan att nå en högstanivå vad det gäller nyproduktionskostnader.

Projektet har gett Sandvikenhus många värdefulla erfarenheter som kan hjälpa oss minska kostnaderna vid kommande projekt, om alltifrån partnering till påbyggnad.

En framgångsfaktor för oss var att kunna hålla budget - skillnaden mellan budget och slutlig kostnad är mycket liten i sammanhanget - och även sänka de beräknade kostnaderna trots de byggtekniska utmaningarna. Och då har vi även verkligen satsat på miljömässiga aspekter, som i sig initialt kan vara fördyrande.