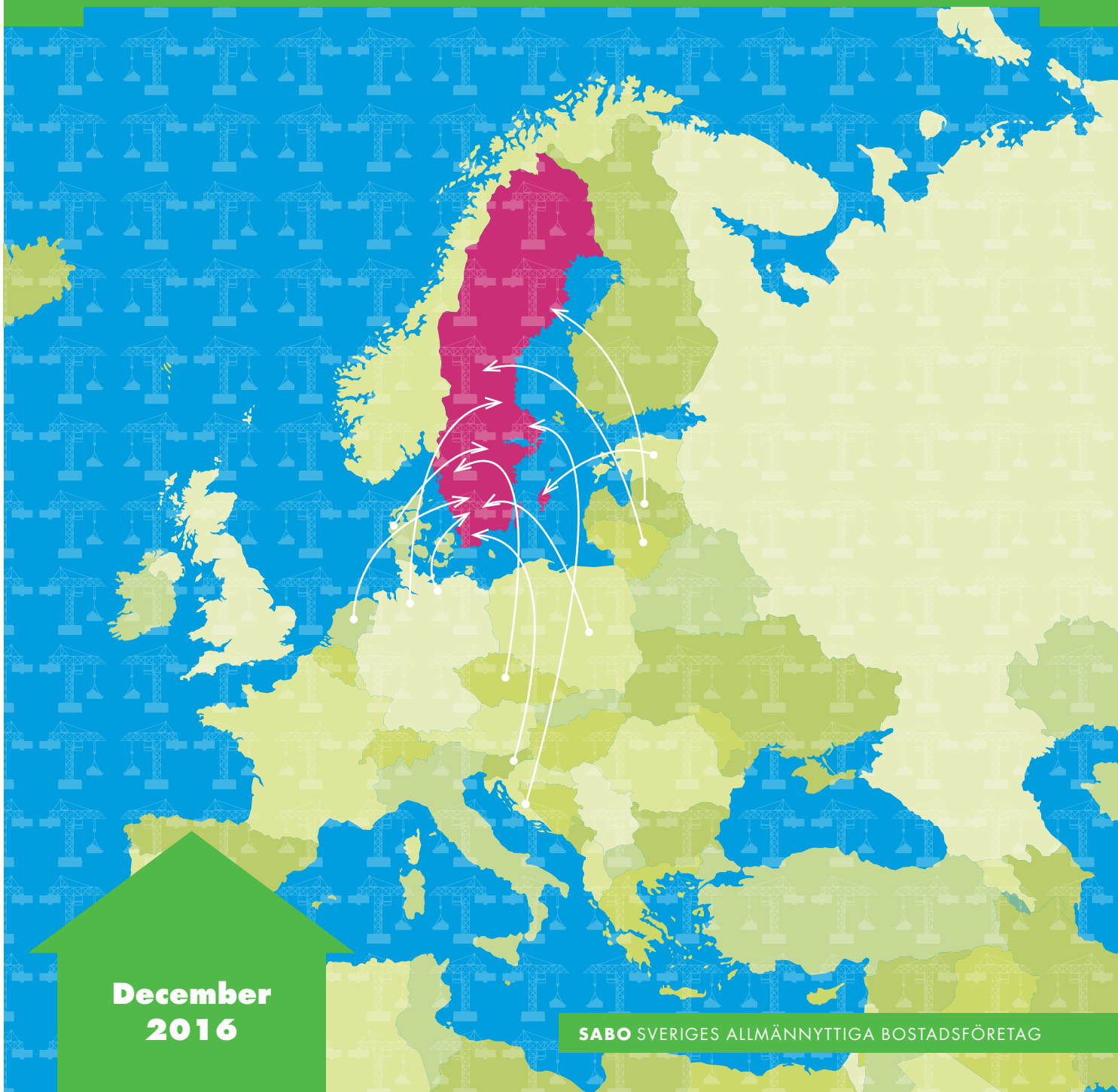


# SÅ UNDERLÄTTAR VI FÖR UTLÄNDSKA BYGGFÖRETAG I SVERIGE



**December  
2016**

**SABO SVERIGES ALLMÄNNYTTIGA BOSTADSFÖRETAG**

# Innehåll

**Inledning** **3**

**Sammanfattning** **4**

**Alarmerande läge** **5**

Svårigheter för stor upphandlare 5

Tierpsbyggen söker entreprenörer 5

Kombohus pressar priser 6

**Lösningen finns utanför Sverige** **7**

Sju bolag på tröskeln till Sverige 8

Byggregler kan harmoniseras 8

**Vad säger de utländska bolagen?** **9**

Sammanfattande slutsatser av intervjuerna 10

Byggbolagens 13 råd – så kan ni hjälpa oss 11

**Kommentarer från SABO** **12**

# Inledning

Sverige behöver 710 000 nya bostäder på tio års sikt, enligt Boverkets senaste byggbehovs-  
prognos. Bostadsbristen är långt ifrån ett storstadsfenomen utan en realitet i omkring 250 av  
landets 290 kommuner.

De allmännyttiga bostadsbolagen runt om i landet måste förhålla sig till politiskt beslutade  
mål för antalet bostäder som ska byggas varje år. Sammanräknat är allmännyttans mål att  
bygga 75 000 nya bostäder 2015–2020.

Men det kan inte ske till vilken prisnivå som helst. Byggbolagens kapacitet är begränsad och  
eftersom många är intresserade av bolagens tjänster blir anbudspriserna därefter. Sverige har  
EU:s högsta byggpriser.

Bostadsbolagen inom SABO, Sveriges Allmännyttiga bostadsföretag med 300 medlemsföre-  
tag, har tillsammans tagit fram standardiserade flerbostadshus för att kunna handla upp större  
volymmer centralt och teckna ramavtal med byggbolag.

Bolagen har också gett sig ut på rekryteringsresor i Europa för att locka utländska bolag till  
svenska bostadsbyggen.

Den här rapporten berättar om sju utländska byggbolag på tröskeln till den av bygg-  
branschens delmarknader som hittills varit helsvensk. De sju bolagen har intervjuats om  
vilka handelshinder som finns och vad som skulle underlätta företagens etablering i Sverige.

Rapporten har författats av journalisten Fredrik Karlsson på uppdrag av SABO.

SABOs kommentar till rapporten hittar du på sidan 12.

# Sammanfattning

Rapporten visar på ett tydligt problem med bristande konkurrens i allmännyttans upphandlingar. Men rapporten visar också på sätt att underlätta för utländska bolag att ta uppdrag i Sverige, och på så sätt öka konkurrensen.

I intervjuerna med de sju utländska byggbolagen framkommer hur mycket det är att kunna, förstå och göra för den som vill in på den svenska marknaden. De måste lära sig svenska byggregler, arbetsmiljöregler och kontraktsregler samt översätta handlingar, skaffa lokala leverantörsnätverk och ta finansiella risker.

Trots alla svårigheter står dessa sju bolag på tröskeln till den svenska marknaden – några har till och med klivit över den. Det steget ter sig mer överraskande än att marknaden hittills varit helsvensk.

Bland råden från de intervjuade bolagen finns punkter för regering, myndigheter samt SABO och dess upphandlande medlemsföretag att titta närmare på.

Till exempel kan termer, regler och villkor internationaliseras. All korrespondens och alla avtal kan ske på engelska och information om vad som gäller för att bygga i Sverige kan samlas på ett ställe där informationen lätt kan hittas.

Vi står inför ett svenskt bostadsbyggande i nödvändig förändring – men kan göra mer för att underlätta för dem som är beredda att bidra till förändringen.

# Alarmerande läge

Enligt Boverkets senaste byggbehovsprognos, behöver 710 000 nya bostäder byggas på tio års sikt. Under åren 2009–2013 stod de allmännyttiga bostadsföretagen för cirka 13 procent av antalet nybyggda bostäder och cirka 20 procent av antalet nybyggda lägenheter i flerbostadshus. Bostadsbolag runt om i landet har krav på sig att öka byggtakten. Allmännyttans mål sammanräknat är 75 000 bostäder 2015–2020.

Bostadsbolagen föredrar att handla upp hela byggentreprenaden av en entreprenör, vilket framkommer i Konkurrensverkets rapport ”Allmännyttans upphandling av bostadsbyggande – anbudskonkurrens och utveckling”. Över 80 procent av nybyggnadsprojekten i Konkurrensverkets undersökning hade upphandlats som totalentreprenad. Den formen valdes för att ge samordningsfördelar och för att få bättre tillgång till entreprenörernas resurser och kompetens. Samtidigt är beställarorganisationerna mest anpassade för totalentreprenader.

Det genomsnittliga antalet kvalificerade anbudsgivare låg på cirka 4,1 vilket är något lägre än vid offentlig upphandling som helhet.

Konkurrensverket har gått igenom upphandlingar 2009–2013. Flera bostadsbolag vittnar om att läget, för deras del, försämrats sedan dess. Under perioden 2014–2016 har det rått högkonjunktur och många fler än allmännyttan är intresserade av byggbolagens tjänster.

## SVÅRIGHETER FÖR STOR UPPHANDLARE

Familjebostäder i Göteborg får exempelvis in två-tre anbud per upphandling och det under förutsättning att det är en partneringupphandling.

Partnering är ingen upphandlingsform i sig utan brukar användas som en särskild form av totalentreprenad där byggherren och entreprenören samverkar under bygget med öppen redovisning sinsemellan. Formen har de senaste åren blivit mycket populär bland de stora byggbolagen. Så populär att de, åtminstone på vissa ställen, inte lämnar anbud på annat än partneringupphandlingar. Men när Familjebostäder eller andra upphandlare väljer partnering utesluter det mindre svenska bolag och utländska byggbolag.

Marknaden för bostadsbyggande domineras av tre stora nationella företag och ett antal stora lokala företag. Relativt få små och medelstora företag vinner upphandlingar och många upphandlare anser att det svårt att få in anbud från dessa företag.

Utländska bolag är inte alls med och konkurrerar i allmännyttans upphandlingar. ”Vi behöver göra något för att förbättra konkurrensen i våra upphandlingar”, säger Anna Nordén, utvecklingschef för Framtiden byggutveckling där Familjebostäders nyproduktion ingår.

Familjebostäder är långt ifrån ensamt om den situationen.

## TIERPSBYGGEN SÖKER ENTREPRENÖRER

För vissa bostadsbolag utanför storstäderna kan det vara än värre än för Familjebostäder, vilket Tierpsbyggen är ett exempel på.

Det är inga stora avstånd till vare sig Gävle eller Uppsala men kanske är det ändå Tierps läge som bidrar till entreprenörernas ointresse för bostadsbolagets upphandlingar.



Roger Kjettelberg, vd för Tierpsbyggen

Vd Roger Kjettelberg vittnar om att det är väldigt svårt att få anbud över huvud taget. Nyligen handlade de upp en entreprenad med 54 enrumslägenheter fördelat på två huskroppar. Då fick Tierpsbyggen inte in ett enda anbud så det var bara att gå tillbaka till byggarna och förhandla med bolagen för att få någon entreprenör. Men det är ingen gynnsam förhandlingsposition och gör det svårt att bygga billigt.

Någon vettig konkurrens i upphandlingarna är det aldrig frågan om, och inte har det hjälpt när de provat med andra entreprenadformer. ”Får vi in något anbud över huvud taget blir det med höga priser”, säger Roger Kjettelberg, vd för Tierpsbyggen.

Tierpsbyggen förvaltar 1800 bostäder och ska bygga 40 till 50 nya lägenheter varje år. Men bolagets vd förstår i dagsläget inte hur de ska klara den uppgiften. Och han vet att många kollegor runt om i landet brottas med samma problem.

### KOMBOHUS PRESSAR PRISER

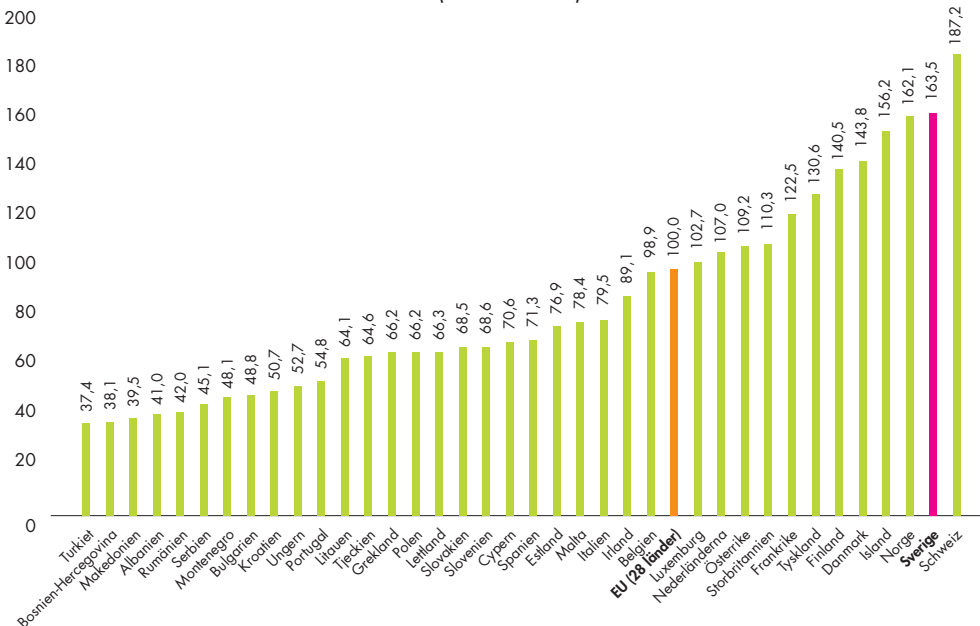
Det finns politiska mål för hur mycket allmännyttan ska bygga men det kan inte bli för dyrt. Hyrorna ska förhandlas och måste landa på nivåer som folk har råd med.

Under många år har blicken riktats mot de höga svenska byggpriserna. Priserna är högst i EU och näst högst i Europa efter Schweiz. För att kunna öka allmännyttans bostadsbyggande behöver byggpriserna pressas.

Ett initiativ är SABOs Kombohus. Det är ett flerbostadshus som blir billigare för att det är standardiserat och handlas upp i stora volymer, vilket underlättar för entreprenörerna att industrialisera byggandet och sänka produktionskostnaderna. SABO gör en central upphandling och medlemsföretagen kan sedan anlita byggare enligt ramavtal. Erfarenheterna är positiva, priserna har pressats med 25 procent.

8 200 lägenheter har byggts eller är på väg att börja byggas enligt Kombohuskonceptet i över 100 kommuner.

### SVERIGE HAR HÖGST BYGGPRISER I EU (Källa: Eurostat)



# Lösningen ligger utanför Sverige

Initiativen räcker inte för att lösa situationen och därför har de allmännyttiga bolagen riktat blickarna utanför Sverige.

När Konkurrensverket granskade saken 2015 hade inte ett enda utländskt byggbolag byggt åt allmännyttan. Ett bolag hade lämnat ett anbud men det vann inte när Tanums Bostäder handlade upp.

Men så helsvensk är inte alls situationen i andra delar av svenskt byggande. Det finns en uppsjö av polska och baltiska hantverkare på privatmarknaden, det finns utländska bolag som underentreprenörer och det finns europeiska giganter på anläggningsmarknaden.

Det finns särskilda skäl bakom det senare, vilka är värda att ta upp här. Svenska anläggningsbranschen präglades tidigare av bristande konkurrens. Banverket och Vägverket (numera sammanslaget till Trafikverket) fick få anbud i sina upphandlingar och ofta till höga priser.

Samtidigt hade en statlig utredning kommit med svidande kritik gällande tillståndet i byggbranschen.

*Skärpning gubbar! Om konkurrensen, kvaliteten, kostnaderna och kompetensen i byggsektorn* (SOU 2002:115) gav byggbranschen underbetyg.

Det här ledde till en rad initiativ, bland annat inom branschorganet FIA, Förnyelse i anläggningsbranschen. Metoder, upphandlingsformer och attityder penetrerades och diskuterades. Staten behövde få mer väg och järnväg för pengarna.

Samtidigt åkte representanter för Vägverket och Banverket ut i Europa för att locka utländska entreprenörer till de svenska upphandlingarna. För vid större projekt var det i bästa fall Skanska, NCC och Peab men nästan aldrig några fler.

Intresset var inte omedelbart men verken, och även exempelvis Stockholms stad, har fortsatt att marknadsföra projekt för utländska entreprenörer. Intresset har växt undan för undan och de senaste åren har omkring två tredjedelar av alla kontrakt vid större anläggningsbyggen gått till utländska entreprenörer. Bilfinger Berger, Züblin, Hochtief, Strabag och Vinci är bara några av Europas byggjättar som tagit kontrakt värda flera hundra miljoner kronor på den svenska marknaden.

Nu är det allmännyttans tur att ta till samma åtgärder för att förbättra konkurrensen på en helt igenom blågul marknad.

I maj 2016 reste SABO med 15 medlemsföretag till Polen. I bagaget fanns upphandlingar av totalt 2000 lägenheter runt om i landet.

Business Sweden bistod med att, genom sina samarbetspartners, presentera polska byggföretag som skulle kunna vara intresserade. Fem olika entreprenörer besöktes. Kontakter knöts och tre av bolagen har redan kommit till Sverige för nya möten, de har studerat anbudsunderlag och på olika sätt börjat förbereda en Sverige-etablering.

En likadan resa till Baltikum arrangerades också i oktober 2016 för att knyta kontakter med sex nya bolag och intressera företagen för de svenska upphandlingarna.

## SJU BOLAG PÅ TRÖSKELN TILL SVERIGE

I arbetet med den här rapporten har sju utländska byggbolag intervjuats. Valet av dessa sju har gjorts för att bolagen intresserat sig för den svenska marknaden, tagit del av upphandlingsunderlag och diskuterat med SABO och dess medlemsföretag. Entreprenörernas företrädare har hunnit skaffa sig en bild av vilka utmaningar som finns, om handelsbarriärer och vilka svårigheter som måste bemästras. De känner till innehållet i anbudshandlingar, byggregler, arbetsmiljöföreskrifter och kollektivavtal. Deras erfarenheter och åsikter är av vikt för den som vill förbättra konkurrensen i det svenska bostadsbyggandet genom att få fler intresserade av bostadsbolagens upphandlingar.

Fem av bolagen är från Polen, eftersom kontakterna med SABO är mest etablerade där, ett bolag är slovenskt och ett är estniskt.

Bolagen är relativt stora, om än inte i nivå med Europas verkliga byggjättar. Två av bolagen är verksamma i Norge och andra har erfarenhet från flera andra marknader utanför Polen.

Några har redan bildat svenska dotterbolag och en del av bolagen har gjort jobb i Sverige eller är mitt i projekt nu. Det kan vara som huvudentreprenörer eller i samarbete med svenska bolag. Dessa uppdrag ska fungera som referensprojekt i SABO-upphandlingarna.

Minst ett av bolagen har redan lämnat anbud i en Kombohus-upphandling och väntar med spänning på utfall och andra planerar sina första anbud.

Kort sagt – det här är byggbolag som redan är på den svenska marknaden eller står på tröskeln på väg in.

## BYGGREGLER KAN HARMONISERAS

Rapporten *Med gemensamma regler bygger vi billigare*, som tagits fram av NBO, en ideell samarbetsorganisation för kooperativa och allmännyttiga bostadsbolag i Norden har visat hur regler för att bygga skiljer sig åt mellan länder. Energiregler, våtrumsstandard och planprocesser har sitt eget snåriga regelverk för varje land. Rapporten lyfter några punkter för Nordens regeringar att enas kring:

- Ett gemensamt tekniskt regelverk
- Gemensamma definitioner och mätmetoder
- Harmoniserad bygglovsprocess
- Utbildning i hur regler ska tolkas
- Reglering av arkitekters upphovsrättsliga frågor

Varje land är en liten marknad men problemen är de samma: bostäder behöver byggas men priserna är höga. Med gemensamma regler skulle samma typhus kunna byggas i de nordiska länderna. Då skulle det bli en stor marknad, där byggarna skulle kunna industrialisera processer och produktionsmetoder.

I förlängningen skulle en harmonisering av reglerna ge fler och billigare bostäder.



# Vad säger de utländska bolagen?

De sju bolagen har valt att ta sig in på den svenska marknaden. De ser svårigheter och utmaningar men har bestämt att bemästra dessa. I intervjuerna lyfter bolagens företrädare fram utmaningarna.

Den främsta utmaningen för bolagen är att få grepp om allt som gäller. Det är en snårskog att reda ut. Vi i Sverige gör på vårt sätt, uttrycker oss på vårt språk, bygger enligt vår standard – och kräver att de också ska göra det. Flera av dem efterlyser hjälp med att få reda på vad som gäller.

*”Vi skulle gärna vilja ha bättre tillgång till information om vad som gäller i Sverige när det gäller personalfrågor, fackföreningar, lönenivåer och access till svenska byggregler på engelska.”*

Språket är en återkommande punkt i intervjuvarerna. De måste söka information om vad som gäller när man bygger i Sverige på olika håll. Löner, arbetsmiljö, byggregler, juridik – all information finns på olika ställen och den är på svenska.

I upphandlingar hänvisas till svenska standardverk som de allmänna bestämmelserna, ABT06, och dessa är fyllda med branschspråk och förkortningar som de utländska bolagens inhyrda översättare har svårt att bemästra. I de fall handlingarna finns på engelska verkar bolagen inte känna till det.

*”Använd mer internationellt tekniskt språk utan förkortningar som inte alla känner till.”*

Byggbolagen skulle också vilja att anbudsunderlaget var på engelska om bostadsbolagen vill ha anbud från utländska entreprenörer. Engelska brukar användas som huvudspråk i upphandlingar i andra länder, enligt flera av företagen, men här krävs också att all dokumentation är på svenska.

*”Om SABO eller något svenskt företag vill använda byggare från utlandet skulle det vara enklare om dokumentation av projekt och anbud var på engelska och inte svenska”.*

Bolagen skulle också gärna se en större öppenhet kring certifieringar/behörigheter och att platschefer inte skulle behöva vara svensktalande.

*”Det är svårt för oss att rekrytera en svensk platschef, till exempel för ett bygge i Småland eller Blekinge.”*

För att vara aktuell som totalentreprenör finns en rad krav att leva upp till och det innebär ett stort ansvar. Ett sätt att locka fler utländska företag skulle kunna vara att hitta andra sätt att

handla upp på, vilket några bolagsföreträdare diskuterar. Det skulle fortfarande kunna vara totalentreprenader men ett bygge kanske delas i två – en entreprenör svarar för markarbeten och ett annat för husbygget. Så gör man exempelvis i Norge.

Det skulle också kunna vara andra entreprenadformer, som en generalentreprenad, där byggherren tar ett större ansvar under byggprocessen och handlar upp delentreprenader av olika entreprenörer. Det skulle – om man får tro de utländska bolagen – öka deras intresse. Det skulle också göra att svenska, mindre bolag skulle ha muskler att åta sig uppdragen.

Ett sådant upplägg kräver dock större kompetens och engagemang av byggherren, samt gör upphandlingarna mindre intressanta för de svenska storbolagen.

I byggbranschen finns en gammal sanning om att Sverige inte har en enda byggmarknad utan en rad lokala marknader. Byggföretagen, kontaktnäten och till och med regelverken kan se annorlunda ut i olika delar av landet. Visserligen har möjligheten för kommuner att ställa lokala särkrav begränsats men vi är inte vid någon enhetlig nationell marknad.

*”Vi skulle behöva hjälp lokalt med att hitta olika kompetenser, som exempelvis att få tag på ställningsbyggare eller kranförare. SABO-företagen skulle kunna ta fram en lista på företag man skulle kunna jobba med.”*

Även lönenivåerna för byggnadsarbetarna är svåra att överblicka. Kollektivavtalet med Byggnadsarbetarförbundet anger att ackord är huvudlöneform vid nyproduktion, vilket gör att lönenivån bestäms i efterhand. Snittlönerna skiljer sig väsentligt mellan olika regioner. Och både löneform och lönenivå ska förhandlas med Byggnadsarbetareförbundet lokalt på orten.

Det här är en verklighet även för svenska bolag men framhålls som svåröverblickbart av några av de utländska bolag som förbereder att räkna på kostnader för att kunna lämna ett anbud.

Några bolagsföreträdare går längre än så och kritiserar modellen på arbetsmarknaden där parterna gör upp om löner och villkor och de kritiserar i synnerhet Byggnads. Ett par företrädare framhåller det som märkligt att de ska behöva skriva kontrakt med facket (kollektivavtal) och att fackombudsmän ska kunna ställa krav på bolaget.

*”Byggnads agerar utanför lagen.”*

Dessa byggföretagare hänvisar till EU-regler om fri rörlighet och möjligheten att låta utländska arbetare jobba i Sverige till minimilön. Men några minimilöner finns inte i Sverige, vilket upplevs som ett problem.

*”Om facket kunde ändra inställning till utländska företag vore det ett stort steg framåt.”*

## **SAMMANFATTANDE SLUTSATSER AV INTERVJUERNA**

Intervjuerna med byggföretagarna visar tydligt hur mycket det är att kunna, förstå och göra för den som vill in på den svenska marknaden. Det förefaller inte så konstigt att den här delen av byggmarknaden i dag är helsvensk.

Men med de stora byggbehov som finns, och med de svenska byggföretagens begränsade kapacitet, finns det goda skäl att locka utländska företag. På så sätt kan konkurrensen förbättras och priserna pressas.

Det skulle underlätta för utländska bolag om termer, regler och villkor internationaliserades.

Företagen vill att anbud och information ska vara lättbegriplig och på engelska, vilket även gäller den dokumentation bolagen själva ska lämna in.

De föreslår en kontaktperson de skulle kunna vända sig till med frågor, listor på vilka dokument som behövs och listor med potentiella underleverantörer.

### **BYGGBOLAGENS 13 RÅD – SÅ KAN NI HJÄLPA OSS**

**De utländska bolagen ombads nämna vilka åtgärder som skulle underlätta deras etablering i Sverige. De 13 förslagen nedan är en sammanställning av deras svar.**

1. Regeringen bör göra tydligare vad modellen med branschorganisationer och fackförbund, som inte är en del av staten, innebär samt informera om det.
2. Regeringen bör ge bättre information om vad som gäller i Sverige kring lönenivåer, arbetsmiljöregler och personalfrågor. Det kan göras på en webbsida på engelska.
3. Regeringarna i de nordiska länderna bör se till att ha gemensamma byggreglerna för de olika länderna.
4. Facket bör ha en mer positiv inställning till utländska företag. Acceptera att de jobbar enligt minimilön, vilket i dag inte finns på den svenska byggmarknaden.
5. Myndigheterna bör se till att alla officiella dokument finns på engelska.
6. Myndigheterna bör ta fram en lista på det pappersarbete som krävs för att bygga i Sverige samt vilka dokument som krävs för att bygga i Sverige.
7. Myndigheter och SABO\* bör inte använda svenska förkortningar, som inte är internationellt vedertagna, i upphandlingsunderlag.
8. Myndigheter och SABO\* bör acceptera yrkeskunskaper från andra länder inom exempelvis ställningsbyggnad, för kranförare och beträffande våtrumsbehörighet.
9. Myndigheter och SABO\* bör underlätta användning av verktyg och material som inte är från Sverige.
10. SABO\* bör i anbudskraven acceptera att platschefen på bygget är engelsktalande.
11. SABO\* bör se till att anbudshandlingar samt övrig dokumentation och korrespondens är på engelska.
12. SABO\* bör dela upp entreprenaderna så att även bolag som inte har organisation och kraft att ta en hel totalentreprenad kan delta.
13. SABO\* bör ta fram en lista på underleverantörer som kan anlitas.

\* SABO och dess medlemsföretag.

# Kommentar från SABO

Den inre marknaden med fri rörlighet för varor, tjänster, personer och kapital är en grundbult i EU-samarbetet. Att det finns handelshinder för utländska bolag att etablera sig i Sverige är något som rapporten bekräftar. Hindren är något som varje lands regering och även andra aktörer på respektive marknad måste adressera om EU-samarbetet ska nå sin fulla potential.

Sverige har stor brist på bostäder, samtidigt som det finns en kapacitetsbrist att bygga det som behövs. I denna situation är en väl fungerande gemensam europeisk marknad mycket viktig. Med SABOs strategiska satsning på att förbättra kapaciteten och få fler utomnordiska byggentreprenörer att etablera sig i Sverige, har vi noterat brister i hur marknaden fungerar. Det finns många små hinder som tillsammans utgör en stor vägspärr. Glädjande nog finns det trots det utomnordiska bolag som har en fast beslutsamhet att bidra med kunskap och kapacitet att bygga bostäder åt de svenska allmännyttiga bostadsföretagen.

Det som framkommer i intervjuerna med de utländska byggföretagen är värdefull kunskap för både SABO, de allmännyttiga bostadsföretagen, svenska myndigheter och beslutsfattare. Vi ser att det finns goda möjligheter att röja handelshindren och öka antalet anbud – samtidigt som de svenska reglerna på arbetsmarknaden respekteras. En viktig förutsättning för det är att det finns en ömsesidig förståelse för varandras perspektiv och erfarenheter. Med insatser från utländska byggbolag är vi hoppfulla inför möjligheten att öka bostadsbyggandet i Sverige och att det kommer bidra till hållbara bostäder, sund ekonomi och goda arbetsförhållanden. Vi har mycket att lära av varandra och nu är det hög tid att göra just det. Handelshindren måste röjas för att klara den rådande bostadsbristen.

Många aktörer har ett ansvar för att förbättra möjligheterna för en gemensam europeisk marknad utan handelshinder. SABO är en av dessa och vi kommer ytterligare aktivt verka för att:

- **Sprida kunskap bland SABOs medlemsföretag om hur de kan genomföra upphandlingar som gör att utländska entreprenörer ska kunna tävla på lika villkor som lokala och nationella entreprenörer, i enlighet med de förslag som framkommer i denna rapport.**
- **I upphandlingskonceptet Kombohus Flex möjliggöra för SABOs medlemsföretag att minska handelshindren, genom att bland annat tillåta engelsktalande platschefer och arbetsledare, om medlemsbolaget så önskar.**

Det räcker dock inte att enbart SABO verkar för att förbättra förutsättningarna för nyproduktion. Fler måste ta ansvar för att röja handelshindren. Därför har SABO tillsammans med andra nordiska byggherreorganisationer inom ett utvecklingsprojekt<sup>1</sup> för NBO, pekat på behovet av gemensamma nordiska byggregler. Rapporten *”Med gemensamma regler bygger vi billigare”* visar NBO bland annat att:

- **Norden behöver ett gemensamt tekniskt regelverk med gemensamma definitioner och mätmetoder.**
- **Vi behöver en harmoniserad bygglovsprocess. Bygglovsprocessen ser olika ut från land till land och skiljer sig också ofta åt mellan olika kommuner inom samma land. Gemensamma och tydliga regler skulle förenkla processen.**

<sup>1</sup> Byggherrari i Norden, [http://www.nbo.nu/bdh\\_filearea/NBO\\_ByggherrariNorden.pdf](http://www.nbo.nu/bdh_filearea/NBO_ByggherrariNorden.pdf)

- **Vi behöver utbildning i hur reglerna ska tolkas. Politiker och tjänstemän behöver få utbildning i hur regelverket ska tolkas så att vi kan undvika godtycklighet.**

Flera av handelshindren mellan EU:s länder handlar om undermålig eller svåråtkomlig information. Men nu finns det ett gyllene tillfälle att göra något åt de handelshindren. I januari 2016 gav regeringen uppdrag till tolv<sup>2</sup> myndigheter att se över hur informationen om svenska regler, lagar och marknadsförutsättningar kan samlas. Syftet är att underlätta för utländska arbetstagare, arbetsgivare och egenföretagare som verkar eller avser att verka i Sverige. Uppdraget ska mynna ut i en webbportal med samlad information på en övergripande nivå och ska presenteras den 31 januari 2017.

SABO anser att syftet är mycket bra. Myndighetsuppdraget ger ett utmärkt tillfälle att stärka möjligheterna för en förbättrad gemensam marknad. Men för att få ut maximalt effekt föreslår SABO att:

- **Informationsbehovet bryts ned till branschnivå. Det behövs tydliga informationsspår inom olika branscher. Nyckeln till god användbarhet och därmed konkret stöd till utländska entreprenörer ligger i specifika råd. Byggentreprenörer behöver därför ett eget spår med checklistor och guider.**
- **Varje informationsspår bör ge tydlig information om:**
  - Generell lagstiftning
  - Branschspecifika lagar
  - Branschspecifika marknadsförutsättningar
  - Skatteregler
- **Huvudansvaret för webbportalen bör ligga på Kommerskollegium. Myndigheten har idag ansvaret för frågor som rör utrikeshandel, EU:s inre marknad och EU:s handelspolitik. Inom området EU:s inre marknad ska myndigheten särskilt arbeta för en väl fungerande inre marknad som kännetecknas av fri rörlighet för varor, tjänster, personer och kapital och som bidrar till tillväxt och konkurrenskraft.**

SABO uppmanar därför att de tolv myndigheterna, och särskilt Arbetsmiljöverket som har samordningsansvaret, att föreslå att webbportalen görs branschindelad. Vi uppmanar även regeringen att anslå nödvändiga medel för att Kommerskollegium ska kunna utföra uppdraget och underhålla webbportalen så att den ger bästa möjliga stöd till de utländska entreprenörer som vill vara med och bygga Sverige.

---

<sup>2</sup> Arbetsmiljöverket, Arbetsförmedlingen, Försäkringskassan, Kommerskollegium, Konkurrensverket, Medlingsinstitutet, Migrationsverket, Skatteverket, Svenska institutet, Sveriges export- och investeringsråd (Business Sweden), Tillväxtverket, Upphandlingsmyndigheten.

# SÅ UNDERLÄTTAR VI FÖR UTLÄNDSKA BYGGFÖRETAG I SVERIGE

Sverige behöver 710 000 nya bostäder på tio års sikt, enligt Boverkets senaste byggbehovsprognos. Bostadsbristen är långt ifrån ett storstadsfenomen utan en realitet i omkring 250 av landets 290 kommuner.

De allmännyttiga bostadsbolagen runt om i landet är aktiva i bostadsbyggandet. Men det kan inte ske till vilken prisnivå som helst. Byggbolagens kapacitet är begränsad och eftersom många är intresserade av bolagens tjänster blir anbudspriserna därefter. Sverige har EU:s högsta byggpriser.

SABO, Sveriges Allmännyttiga bostadsföretag, har tillsammans med sina medlemmar tagit fram standardiserade flerbostadshus för att kunna handla upp större volymer centralt och teckna ramavtal med byggbolag. Bolagen har också gett sig ut på rekryteringsresor i Europa för att locka utländska bolag till svenska bostadsbyggen.

Den här rapporten berättar om sju utländska byggbolag på tröskeln till den av byggbranschens delmarknader som hittills varit helsvensk. De sju bolagen har intervjuats om vilka handelshinder som finns och vad som skulle underlätta företagets etablering i Sverige.