

Ny affärsmodell för konvertering och energieffektivisering i småhus

2024-11-06

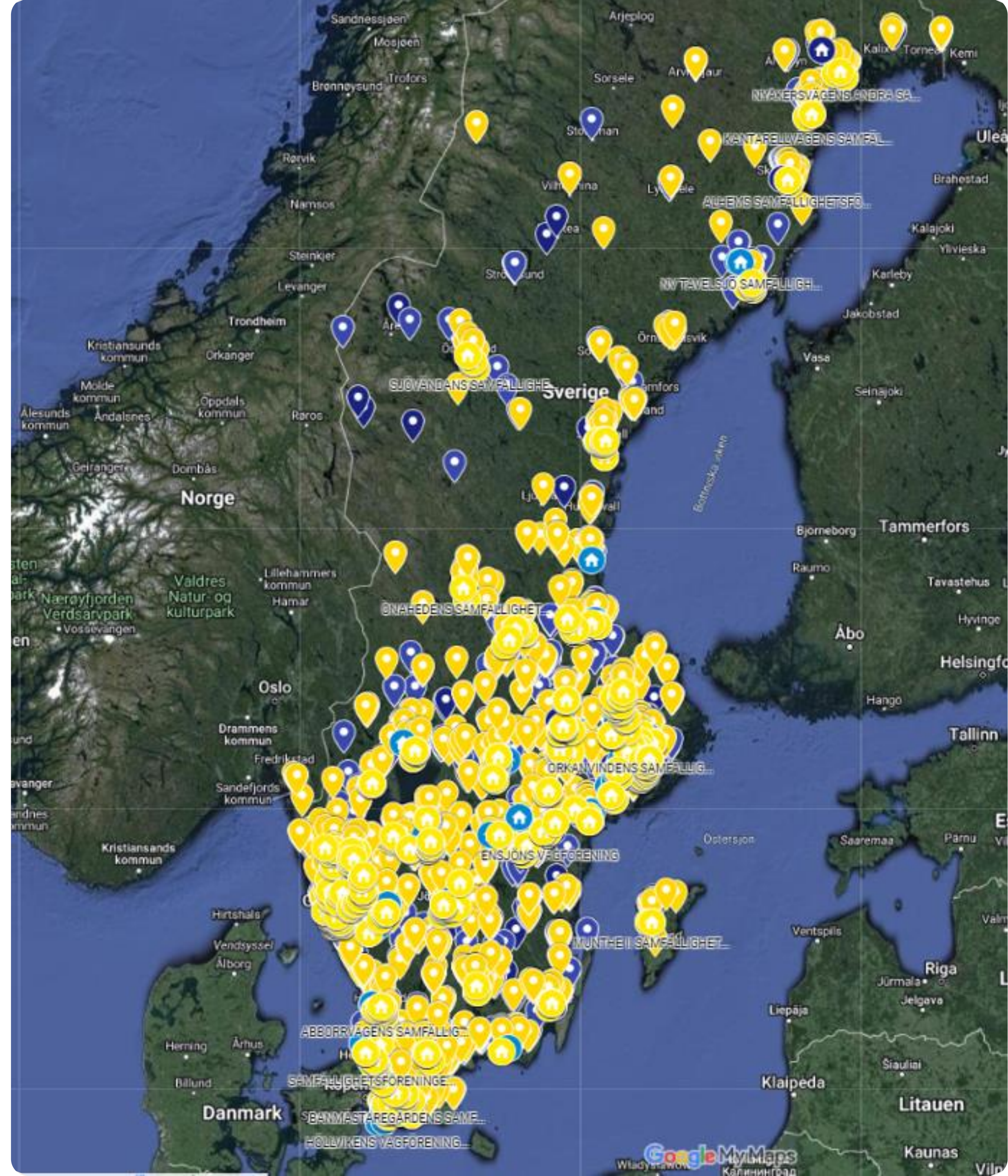
Agneta Persson, Anthesis



Nya möjligheter i utmanade tider

Agenda

- Bakgrund
- Potential, möjligheter och hinder
- Koncept
- Databasen Masterfile
- Slutsatser & fortsatt utveckling



BYGGFÖRETAGEN



Bakgrund

Flera studier, bl.a. inom BeSmå, har konstaterat:

- Småhusens lönsamma energieffektiviseringspotential är mycket stor
- Genomförandetakten är mycket långsam

Nya EU-direktiv och byggregler ska öka energieffektiviteten

Ekonomiskt stöd till småhusägare som konverterar och förbättrar klimatskalet

Men intresset att arbeta med befintliga småhus är ganska svalt



Marknaden är stor!

Det finns ca 2,1 miljoner småhus i Sverige

- 13 % direktverkande el
- 17 % vattenburen elvärme

Potentialen är alltså mer än 600 000 svenska småhus!



Låg investeringskostnad då – Höga elräkningar nu

Direktel är:

- Ineffektivt ur energisystem-
perspektiv
- Dyrt för husägarna

Elvärme sågs länge som en enkel
och billig lösning

Särskilt vanlig under 1970- och
1980-talet



Omfattande åtgärder som ofta görs i samverkan

Konvertering från direktverkande el kräver att ett vattenburet värmedistributions-system installeras

Stor fördel att samtidigt förbättra husets klimatskal. Det ger:

- Lägre energibehov
- Lägre effektbehov - nya värmesystemet kan dimensioneras med mindre storlek
- Bättre inomhusklimat

Även ventilationssystemet behöver uppgraderas i många fall

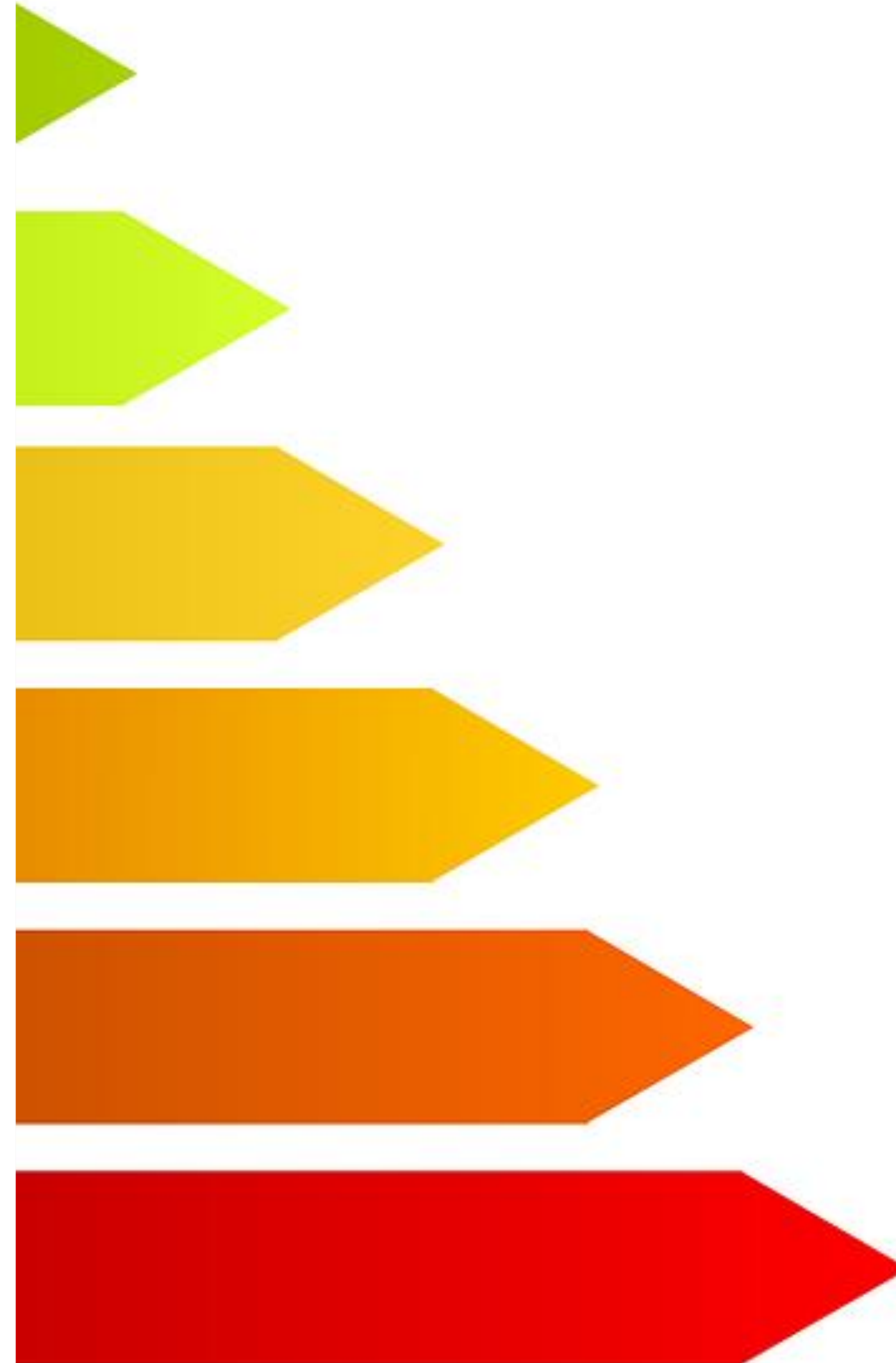


Koncept

Ny affärsmodell - åtgärdspaket för konvertering och förbättrad isolering av småhus

Helhetstänk som samtidigt:

- Gör det attraktivt och enkelt för småhusägare att få åtgärderna genomförda
- Gör det attraktivt för entreprenörer att utöka sitt tjänsteerbjudande till småhussektorn

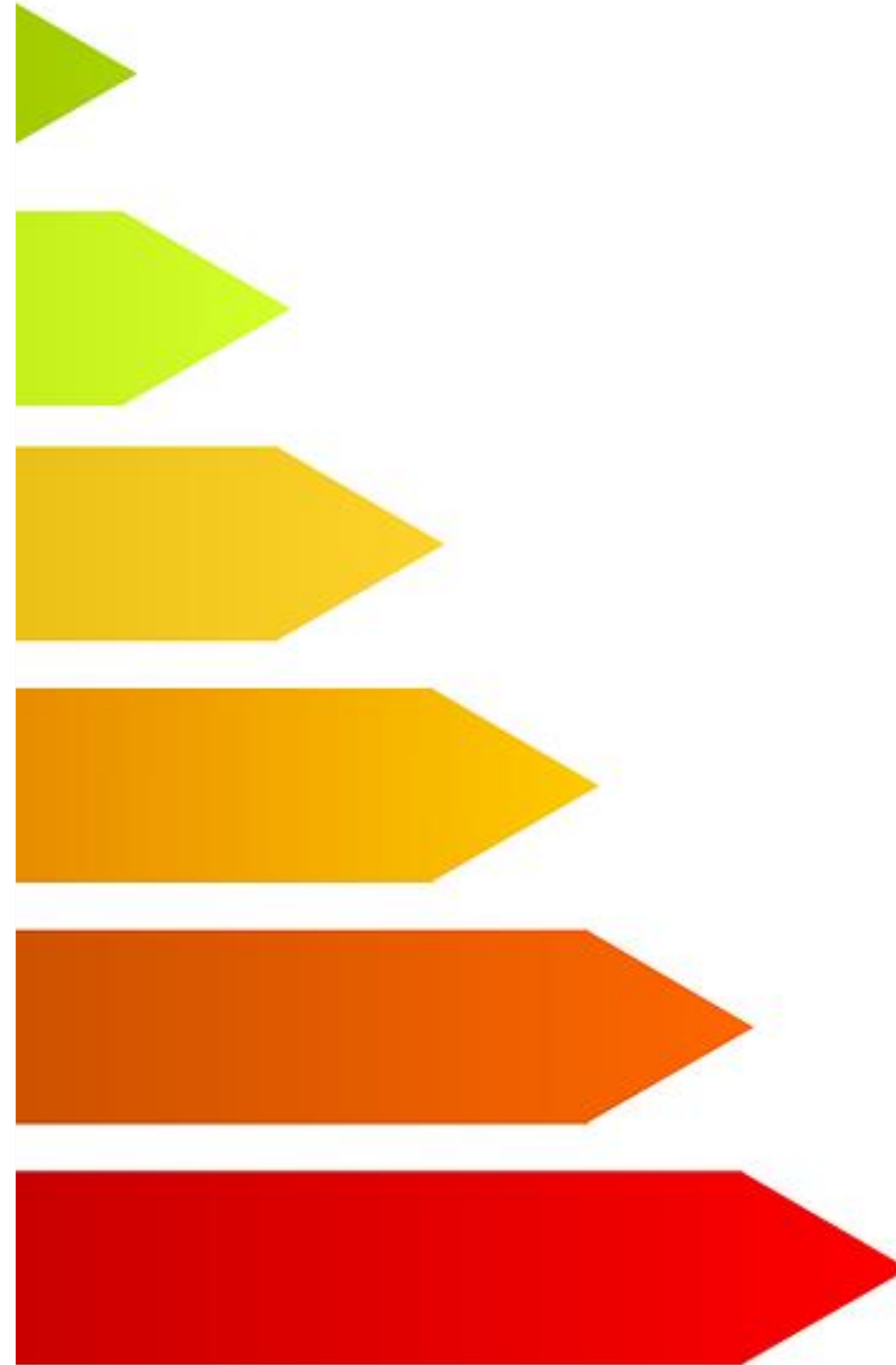


Affärsmodell

Modellen omfattar erbjudanden med en ny typ av avtalslösningar som underlättar och skapar trygghet för såväl entreprenörer som kunder

Avtalslösningen harmoniserar med och inkluderar möjlighet att ansöka om det nationella ekonomiska stöd som finns

Även ROT-avdrag kan inkluderas



Affärsmodell

Mobilisera grupper av småhusägare för samordnat genomförande

Bearbeta samfälligheter för småhusägare

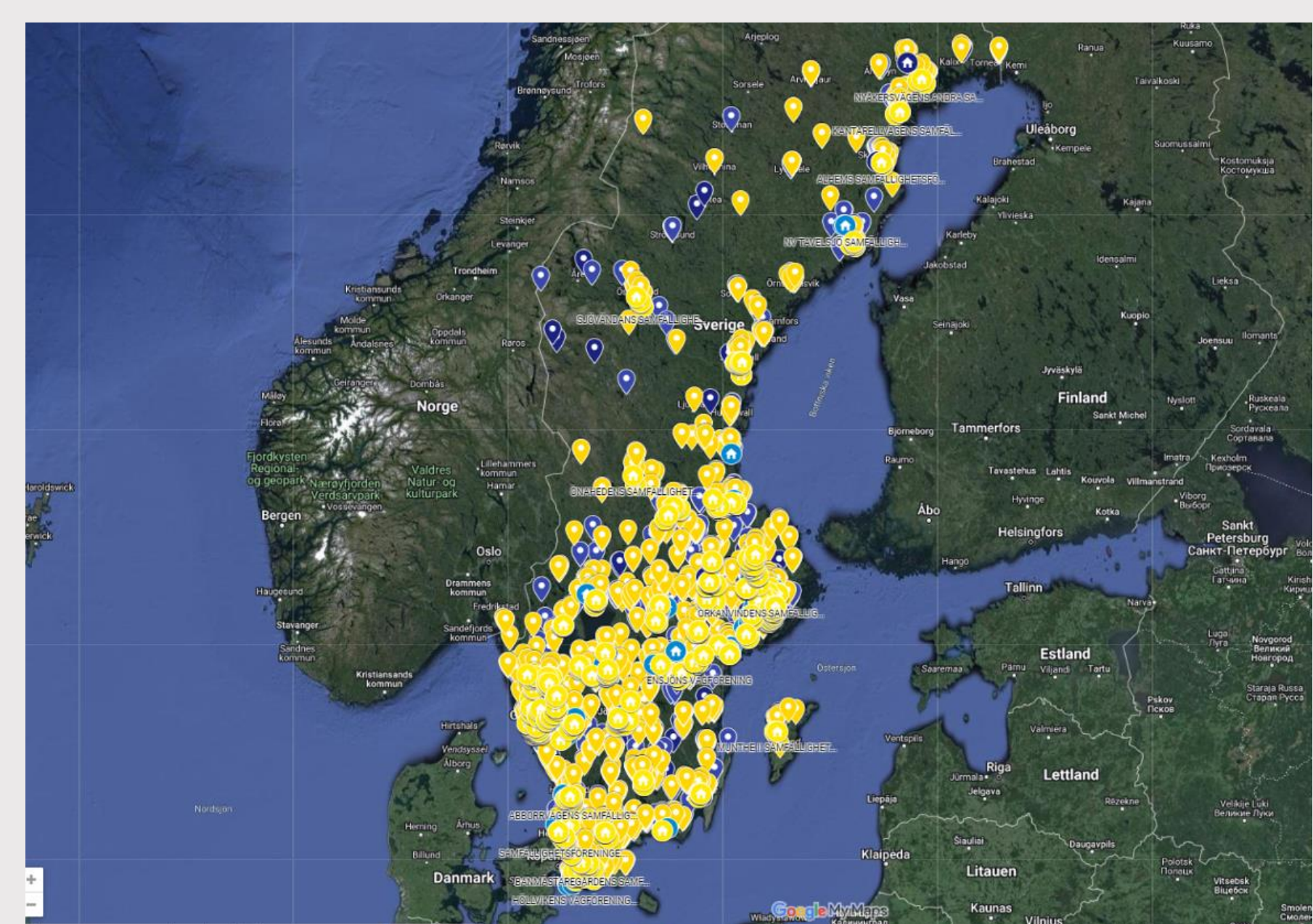
Vinster:

- Lägre investeringskostnader för småhusägarna
- Större uppdragsvolym för installatörer/entreprenörer

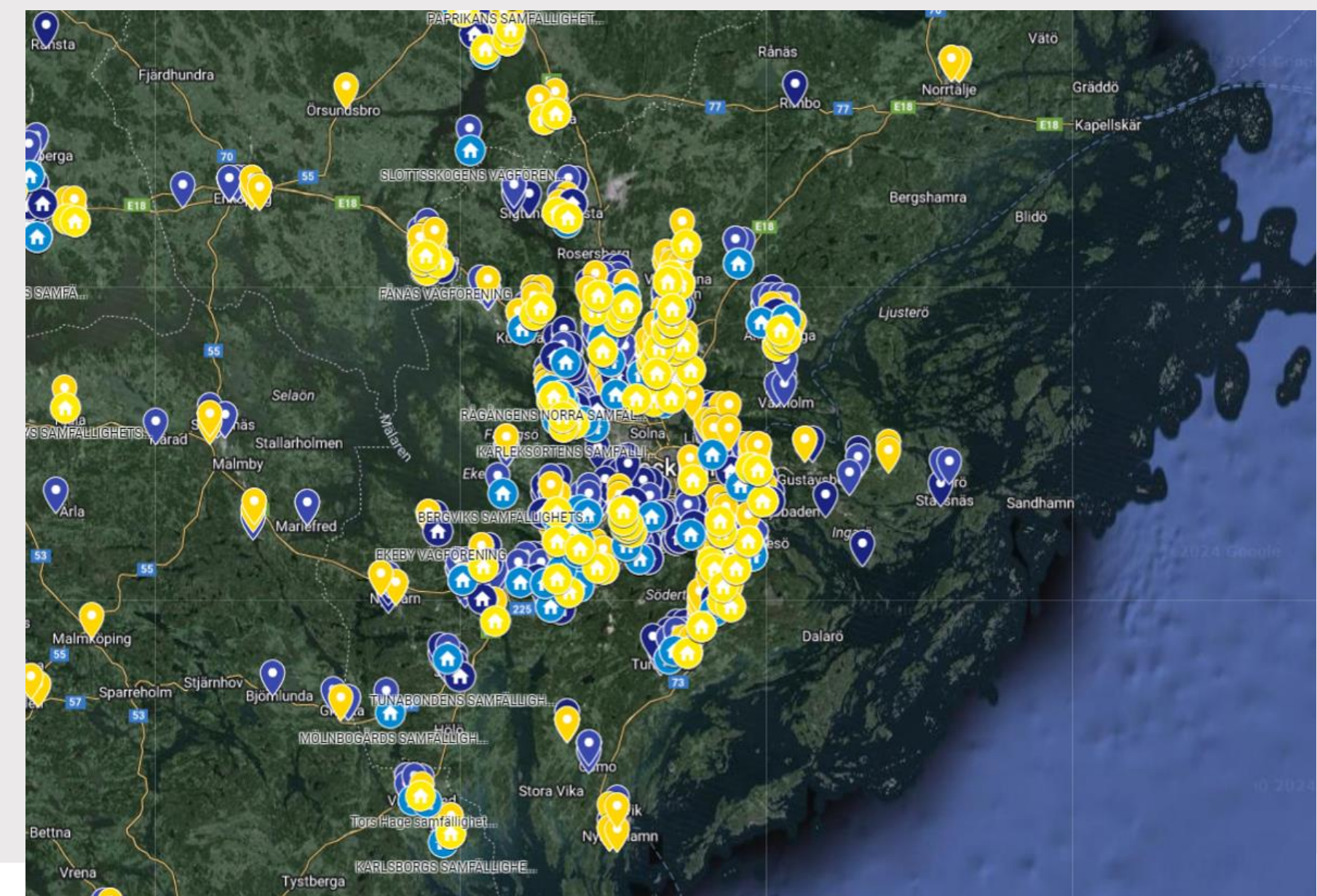


Databasen Masterfile

- Masterfile kombinerar:
 - SBCs bebyggelsestatistik
 - Lantmäteriverkets Samfällighetsregister
 - BETSI (Boverkets projekt om byggnaders tekniska status och inneklimat)
- Innehåller stormängd variabler som möjliggör många kombinationer av information och data för samhälligheter med småhus
- 5 655 områden med ≥ 25 småhus byggda 1961-1981 (den period då flest småhus med direktelvärmes byggdes)
- Uppdaterad med data från DeSO (Demografiskt Statistikområde)
- Masterfile är framtagen av Anthesis



Sverige – områden med minst 25 småhus



Stockholms län – områden med minst 25 småhus



Masterfile

Syftet med Masterfile är att kunna kombinera uppgifter om:

- Byggnader: antal, byggår, teknisk status m.m.
- Geografiskt läge (på statistiskt minsta enhetliga område inom kommuner)
- Samfälligheter (med adresser och kontaktpersoner)



Data i Masterfile:

- Byggnadsår
- Antal byggnader och hustyper
- Typ av fasad, fönster och uppgifter om tilläggsisolering
- Energianvändning i kWh
- Uppgifter om samfälligheter och antal medlemmar
- Koordinater och kartor
- Demografiskt Statistikområde (DeSo) och Regionalt Statistikområde (RegSo)
- Medianinkomst
- Data om boendeformer, antal boende, förvärvsarbetande

Kan filtreras efter önskemål



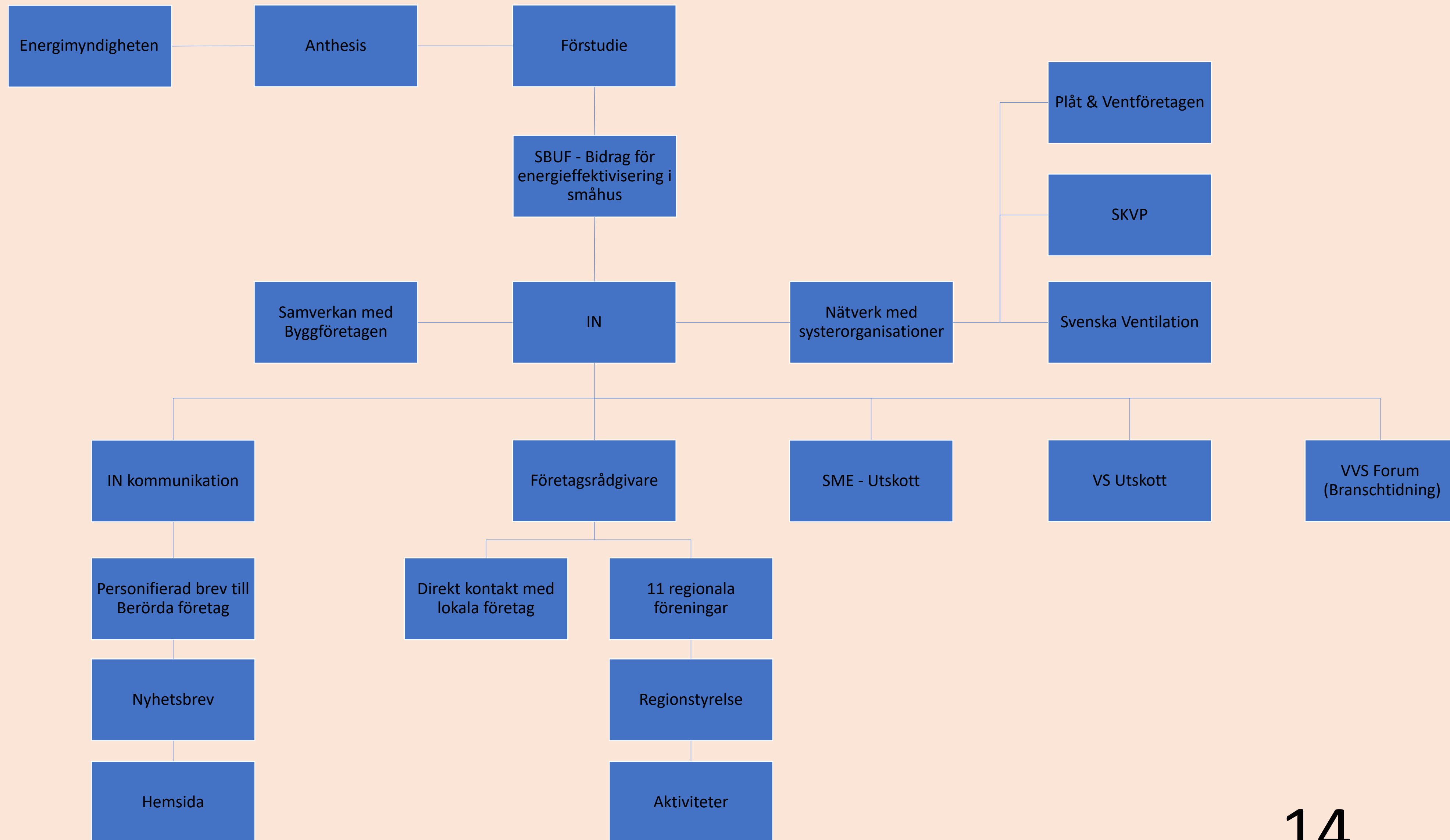
Affärsmodell för konvertering och energieffektivisering av småhus



Affärsmodell för konvertering och energieffektivisering av småhus

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.
	Initial kontakt	Möte med samfällighet och platsbesök i samfälligheten	Finjustering och revidering av erbjudande för att passa kundens/samfällighetens medlemmars behov	Organisering och planering av informationskväll	Informationskväll med kunder/medlemmar	Inbudsplan från kunder/medlemmar	Kontakt med intresserade enskilda medlemmar	Hembesök för intresserade kunder/medlemmar
Småhusägare					Medverka på informationskväll, ställa frågor mm. Lämna kontaktpapper till installationsentreprenör	Småhusägare som är intresserade av erbjudandet anmäler intresse både till installationsentreprenören och till ansvariga i samfälligheten	Kontakt med entreprenör, boka in möte för platsbesök	Medverka på hembesök, förklara behovet och svara på frågor om huset.
Samfällighet (ansvariga)	Kontakt med installationsentreprenör och boka in tid för initialt möte med entreprenören.	Samfällighetens styrelse deltar i mötet för att förstå detaljerna i erbjudandet och ställa frågor. Ansvardiga visar även installationsentreprenören runt i området.		Koordinera och bjuda in samfällighetens medlemmar till en informationskväll där installationsentreprenören tillsammans med sina medarbetare presenterar projektet och svarar på frågor.	Medverka på informationskväll	Samlar in intresseanmälningar från medlemmarna (småhusägarna)	Ansvariga i samfälligheten bör hållas informerade av installationsentreprenören	Hjälper till att koordinera hembesök. De ansvariga bör vara en kommunikationslänk mellan entreprenören och medlemmarna för att säkerställa att alla intresserade medlemmar får kontakt.
Installationsentreprenör	Ta kontakt med samfällighet för ett förberedande möte	Håll informationsmöte med kund/samfällighetens styrelse för att presentera projektet, tjänsterna och besvara frågor. Platsbesök för att se husen i området.	Koordinering med byggtentreprenör för att revidera och finjustera erbjudandet om åtgärder för att passa kundens/samfällighetens medlemmars behov.	Sänd ut broschyr/informationblad om projektet. Du får samråda regelverk och information om bidragen för energieffektivisering i småhus till styrelsen som de kan sända ut till sina medlemmar. Installationsentreprenören kan även behöva samarbeta med samfälligheten och bjuda in medlemmar. Ta kontakt med Energi- och klimatsamrådgivare om att vara med och informera om bidrag på informationskvällen.	Håll en informationskväll med kunder/medlemmar, besök projektet, svara på frågor.	Samlar in intresseanmälningar från kunder/medlemmarna (småhusägarna)	Ta kontakt med de kunder/medlemmar som varit intresserade av projektet och boka in platsbesök	Gör hembesök för att se de intresserade kundernas/medlemmarnas hus för att kunna bestämma lösning, projektets installation och åtgärder mm. Få information om vilka behov som finns.
Byggtentreprenör		Var med på möte för att presentera klimatsamrådgivning och svara på frågor.	Koordinering med installationsentreprenören för att revidera och finjustera erbjudandet om åtgärder för att passa kundens/samfällighetens medlemmars krav och behov.	Kontakt med installationsentreprenör om att medverka på informationskväll.	Medverka på informationskväll, svara på frågor			Medverka på hembesök, få information om behov mm.
Elektriker			Elektriker, mälare och övriga entreprenörer måste vara informerade om justeringar i erbjudandet					Elektriker, mälare och andra aktörer bör hållas informerade om platsbesöken och behoven i husen.
Mälare			Elektriker, mälare och övriga entreprenörer måste vara informerade om justeringar i erbjudandet					Elektriker, mälare och andra aktörer bör hållas informerade om platsbesöken och behoven i husen.
Övriga entreprenörer			Elektriker, mälare och övriga entreprenörer måste vara informerade om justeringar i erbjudandet					Elektriker, mälare och andra aktörer bör hållas informerade om platsbesöken och behoven i husen.
EKR	Information till EKR om projektet och var och hur EKR kan medverka	Medverka om möjligt för att få information om området, var med och svara på frågor mm.		Kontakt med installationsentreprenör om att medverka på informationskväll.	Medverka på informationskväll, presentera information om bidrag till energieffektivisering och vad man kan få bidrag för, svara på frågor			(Om möjligt) Vara med på hembesök hos småhusägare för att svara på frågor och stötta småhusägarna.
Länsstyrelsen								





Nya lagkrav påverkar småhusägare – därför bör ni agera nu

Den senaste uppdateringen av **EU-direktivet för energiprestanda i byggnader** (EPBD) kommer inom kort att träda i kraft. Syftet med direktivet är att förbättra energiprestandan hos byggnader, för att minska koldioxidutsläpp och förbättra energieffektivitet.

De uppdaterade kraven i EPBD innebär att:

- Energianvändningen i bostadsbyggnader ska minska med i genomsnitt 16 % till år 2030 och med minst 20–22 % till år 2035
- 55 % av energibesparingen ska uppnås genom att renovera de byggnader som har sämst energiprestanda

De nya reglerna ställer högre krav på energiprestanda för alla byggnader, inklusive småhus. Om ditt hus huvudsakligen värms upp med el eller ett annat äldre, ineffektivt system kan det bli nödvändigt att uppgradera till ett mer modernt och effektivt uppvärmningssystem.

Uppgradera ditt hus redan nu för att möta de nya kraven och sänk dina energikostnader, öka värdet på ditt hem och bidra till en bättre miljö.

Vill du veta mer?

Kontakta oss så kan vi prata om hur er samfällighet kan bli mer hållbar. Vi kommer gärna till er för ett informationsmöte, där vi kan besvara medlemmarnas eventuella frågor.

Företag:

Kontaktperson:

Telefon:

E-post:

Hemsida:

I samarbete med

 **Installatörs
företagen**

Sänk elräkningen och förbättra inomhusklimatet

Visste du att du som äger och bor i ett småhus kan ansöka om att få bidrag för att genomföra vissa energieffektiviserande åtgärder?

Om ditt hus värms upp med el eller gas kan du få upp till 60 000 kronor i statligt stöd för att göra energismarta investeringar i ditt hem. Utnyttja vår **energiplan för samfälligheter** för att maximera energibesparingarna.



Affärsmodell - Slutsatser

- Affärsmodellen bygger på att företagen vänder sig till samfälligheter
- Eftersom det finns ett stort samfälligheter spridda över landet finns det stora möjligheter att sprida affärsmodellen brett
- Affärsmodellen passar många – men inte alla entreprenörer
- Både företagens kompetens och deras kapacitet påverkar hur de kan arbeta med affärsmodellen
- Företagsstorleken har betydelse. Det finns företag som av olika skäl inte vill eller har kapacitet att vända sig mot privatpersoner eller grupper med privatpersoner

- Företagens vana att arbeta tillsammans med andra entreprenörskategorier påverkar omfattningen av deras erbjudande
- De intresserade företagen inom detta projekt är lokaliserade i regioner där det finns gott om samfälligheter
- Företagen kan uppleva det som omständligt att nå samfälligheterna. Ett förtydligande om hur man når samfälligheterna kan behövas.
- Affärsmodellen är relaterad till det existerade stödet för konvertering och energieffektivisering. Modellen kan dock användas utan koppling till detta stöd.





For further information email:

→ agneta.persson@anthesisgroup.com

