

En bostad för en krona

Skulle man kunna tänka sig att erbjuda bostäder för en krona per kvadratmeter? Visst låter det absurt och bryter med såväl strukturer i byggbranschen som företeelser som vi ser som självklara. Finns något fog för att ens leka med tanken? Låt oss för ett ögonblick se vad som händer inom andra områden!

Inom allt fler branscher hårdnar kampen om kunderna. Kunderna är också alltmer otrogna. De gynnar tjänsteleverantör som för tillfället erbjuder något extra i förhållande till konkurrenterna. Samtidigt försöker leverantörerna binda kunderna på olika sätt genom att erbjuda olika trohetsfördelar. Ett vanligt sätt är att erbjuda lägre pris om man tecknar längre avtal, som elleverantörerna gör. Ett annat sätt är att binda kunden genom att erbjuda någon utrustning billigt som gör att kunden blir beroende av eller måste binda sig till en viss tjänst i utbyte mot det lägre priset. Ett exempel är de stora rabatter man får på mobiltelefoner om man binder sig till en nätoperatör över längre tid. I samma anda verkar många andra branscher, där eftermarknaden i form av serviceavtal är vida mer lönsam än att sälja produkten eller systemet.

Samtidigt försöker kunderna öka sin flexibilitet och valfrihet genom att kräva större frihet och kortare avtal. Företag som kan tillfredsställa det kan skapa sig en nisch på marknader där flexibiliteten i övrigt är liten. Ett exempel är Regus som erbjuder fullt utrustade lokaler inklusive service på mycket korta avtal. På grund av de långa hyresavtal, som är regel i Storbritannien, kan de ta viktiga, om än små, marknadsandelar inom kontorsområdet.

Att man i en värld där ständig förändring är normaltillståndet kräva att företag skall binda sig för mycket långa hyresavtal förefaller för oss svenskar besynnerligt. Bara tanken att utveckla sina produkt mot något mer tidsenligt möter emellertid kompakt motstånd från brittiska fastighetsägare och anses orealistiskt. Å andra sidan finns det i Storbritannien s.k. Gorilla-Parks som specialiserat sig på tillväxtföretag. Affärsidén är att företagen skall växa många gånger fortare än de skulle göra om de hade att brottas med vardagliga ting som lokaler och service eller lägga pengarna på hyra istället för på att utveckla sin kärnverksamhet. Det kostar således inget att finnas i dessa Gorilla-Parks, t.o.m. ölen är fri på puben. Fastighetsföretaget tar i stället en del av tillväxtföretagets aktier i utbyte. På så sätt delas risken och båda parter kan bidra till affärsverksamheten med det man är bäst på.

Skulle vi inom bygg- och fastighetsbranschen i likhet med telecombranschen kunna subventionera våra hårdvaror kraftigt och ta igen det på att sälja tjänster, eller till och med få tjänsteleverantören att betala stora delar av hårdvaran.

Skulle vi kunna tänka oss att köpa en livsstilsservice där vi kan välja ett boende som varierar med behov och kanske med variation över året och livssituationen. Transport- och kommunikationstjänster som erbjuds vid behov, korta vårdköer, behovsanpassad teknik och kommersiell service i hemmet, tillgång till fritidsaktiviteter och hälsovård osv. Från Hörnefors rapporterar Västerbottens-Kuriren att två fastighetsägare har börjat erbjuda gratis biltransporter till hyresgästerna som konkurrensmedel. För att utveckla detta vidare skulle man kunna tänka sig allianser mellan byggare, fastighetsägare, finansinstitut, IT-företag, hotellkedjor, biluthyrningsfirmor, resebyråer, hälsocentra, vårdföretag m.fl. Kanske kunde man då erbjuda en bostad för en krona per kvadratmeter. Det gäller förstås att servicen kan bära kostnaden för hårdvaran så att det kanske t.o.m blir billigare än att ordna allt själv.