

2017-09-27

1. Ska Bostaden sälja fastigheter?

– Ja, vi säljer 1 601 lägenheter på Mariehem och Carlschem. Vi säljer alla våra fastigheter på Carlschem och stora delar av Mariehem. De adresser som ingår i försäljningen är:

Carlschem: Flintvägen 2–6, 3–15, 10–72, Gnejsvägen 1–47, 2–14, Kvartsvägen 5–13 och Kvartsvägen 3 (tomtmark).

Mariehem: Mariehemsvägen 15–19, 21–25 och Morkullevägen 11

– På Mariehem behåller vi några fastigheter (cirka 150 lägenheter) i anslutning till Mariehems centrum. Dessa finns på adresserna Mariehemsvägen 5 A–N, 5 P, 7 D och 7 E.

2. Hur stor är prislappen?

– Affärens värde bedöms vara drygt 1,1 miljarder kronor.

3. Varför genomför ni den här affären?

– Vi behöver frigöra kapital till både nyproduktion och framtida behov av underhåll. Affären gör det möjligt för oss att möta befolkningstillväxten i Umeå med nya bostäder, inte minst för äldre hyresgäster – en målgrupp som vi vet kommer att växa i storlek framöver.

– Affären gör det också möjligt för oss att ta hand om framtidens underhållsbehov på ett bättre sätt. Det måste vi lösa för att även fortsättningsvis kunna hålla våra fastigheter i ett gott skick.

4. Vad innebär satsningen på nyproduktion för målgruppen äldre?

– Våra satsningar innefattar:

- Mariehems centrum: cirka 80 seniorlägenheter
- Kvarteret Lodet (nuvarande busstation): cirka 180 seniorlägenheter
- Västteg: totalt 300 lägenheter. Äldrecenter med äldreboende (130 lägenheter) samt seniorboende (100 lägenheter). Därtill bygger vi 70 vanliga lägenheter.
- Kvarteret Focken (Haga): liknande koncept som Västteg (äldrecenter)

5. Fanns det alternativ till en försäljning?

– Våra tre alternativ var aktieägartillskott, en ökning av vår belåning eller att avyttra fastigheter. Vi valde alternativ tre, framför allt med tanke på koncernens totala lånesituation och framtida investeringsbehov. Vår ägare vill att Bostaden klarar sin egen finansiering.

6. Varför väljer Bostaden att sälja till Heimstaden?

– Heimstaden är en långsiktig och stark aktör som äger och förvaltar hyresrätter. De tar även ett stort socialt ansvar på de marknader de har fastigheter i och de delar vår förvaltningsstrategi. Heimstaden lämnade dessutom det högsta budet för fastighetsbeståndet.

7. Fanns det andra intressenter än Heimstaden?

– Ja, vi frågade totalt tio bostadsbolag om att lämna priser på beståndet. Tre aktörer av dessa valdes ut för att lämna ett slutbud.

8. Affären ger 1,1 miljarder kronor. Vad är tidsperspektivet för detta kapitaltillskott, det vill säga hur länge räcker pengarna för kommande nybyggnation och underhåll?

– Vi har ett ytterligare kapitalbehov på cirka 1 miljard de kommande 10 åren som vi i huvudsak kommer att finansiera via nya lån.

9. Hur många nya lägenheter räknar Bostaden med att bygga under de närmaste fem åren?

– Cirka 900 lägenheter.

10. Kan det bli aktuellt att sälja ytterligare fastigheter?

– Vi driver Bostaden enligt affärsmässiga principer och i det ingår att fortlöpande arbeta med att marknadsanpassa fastighetsbeståndet. Det är med andra ord en fråga som är omöjlig att svara ja eller nej på.

11. Finns det någon gräns nedåt för vad Bostadens marknadsandel ska vara?

– Efter affären kommer vår marknadsandel att vara cirka 47 procent. Ett vanligt nyckeltal i dag är 40–50 procent för Allmännyttan.

12. Varför berörs just Mariehem och Carlshem av affären?

– Ett sammanhängande förvaltningsområde och storleken på fastighetsbeståndet var en förutsättning för att få större bostadsaktörer intresserade av att satsa och etablera sig i Umeå.

13. Är det för att lägenheterna är dåligt underhållna?

– De håller en god standard för lägenheter som är byggda på 1970-talet.

14. Varför behåller ni 150 lägenheter på Mariehems centrum?

– Vi vill vi ta ansvar för området och det gör vi genom att utveckla det med nya bostäder, vårdcentral och livsmedelsbutik.

15. Hur ska ni satsa på Mariehems centrum?

– Vi behåller 150 lägenheter och har en plan för hur vi vill utveckla Mariehems centrum med nya bostäder, vårdcentral och livsmedelsbutik.

16. Med en ny aktör i Umeå blir det en ökad konkurrens. Hur känner Bostaden inför det?

– Vi välkomnar Heimstaden. Etableringen av en ny bostadsaktör kan öppna upp för att attrahera ytterligare investeringskapital till Umeå och vi blir fler som kan arbeta för att göra Umeås fortsatta tillväxt möjlig. Det som är bra för Umeå är bra för oss och våra hyresgäster.

17. Berätta om Heimstaden!

– Heimstaden är ett seriöst och långsiktigt ansvarstagande fastighetsbolag med gedigen erfarenhet av att arbeta med hyresrätter. Heimstaden är redan etablerat i bland annat Östersund, Luleå och Skellefteå. Läs mer om Heimstaden här: www.heimstaden.com

18. Hur påverkas hyresgästerna?

– Inte mer än att de får en ny hyresvärd som i relationen med oss har uttryckt att de vill göra ett så bra jobb som möjligt för hyresgästerna. De har siktet inställt på att förtäta områdena och driva utvecklingen framåt. Heimstaden är också mån om att göra allting rätt och att skapa goda relationer med hyresgästerna.

– Heimstaden har möjlighet att köpa förvaltningen av Bostaden till och med den 31 mars 2018, under tiden de bygger sin lokala organisation i Umeå och därför kommer Bostaden inledningsvis, efter den 1 oktober, att fortsätta ta hand om felanmälan och skötsel precis som tidigare.

– Heimstaden kommer även följa det gemensamma hyressättningsystemet i Umeå, kallat, Poängen och när det gäller hyran förhandlar Heimstaden precis som oss med Hyresgästföreningen. De kommer också att överta vår överenskommelse om underhållsintervaller i lägenheterna (HLU – Hyresgäststyrt lägenhetsunderhåll).

19. Om jag som hyresgäst inte vill bo hos någon annan fastighetsvärd än Bostaden, hur gör jag då?

– Se till att behålla din kötid hos oss genom att logga in på din personliga sida minst en gång per år. Du hittar (eller registrerar) din personliga sida på www.bostaden.umea.se Du söker sen aktivt bland våra lediga lägenheter och den med längst kötid erbjuds lägenheten först.

20. Hur påverkas hyrorna?

– En stor aktör följer naturligtvis de gängse spelreglerna och förhandlar med Hyresgästföreningen precis som vi gör, en gång per år.

21. Vad händer med Bostadens anställda i de aktuella områdena?

– De får möjligheten att fortsätta inom Bostaden, eller gå över till den nya ägaren med samma villkor som i dag.

22. Vad säger politikerna?

– Det beror givetvis på vem du frågar, men i och med att affären har beslutats av våra folkvalda politiker finns det ett brett stöd för affären.

23. Var vänder jag mig om jag vill veta mer?

– Hittar du inte de svar du söker på vår webb kan du vända dig till:

Jerker Eriksson, vd:	telefon 090-17 76 15
Anders Hugosson, marknadschef:	telefon 090-17 75 51
Mikael Lundgren, förvaltningschef :	telefon 090-17 75 06
Johanna Boström, områdeschef Mariehem:	telefon 090-17 75 42
Åke Persson, områdeschef Carlshem:	telefon 090-17 75 72
Maria Söderström, kundcenterchef:	telefon 090-17 77 20

24. Finns det en risk att hyresrätterna omvandlas till bostadsrätter?

– Heimstaden har inga andra planer än att äga och förvalta hyresrätter långsiktigt, därför bedömer vi att det inte finns någon risk att de omvandlas till bostadsrätter.

25. Finns det risk att köparen lyxrenoverar och höjer hyran?

– Det finns gemensamma och långsiktiga spelregler för samtliga fastighetsägare i Umeå. Det finns därmed ingen risk för att de hittar på egna hyressättningar. Heimstaden har en liknande förvaltningsfilosofi som Bostaden och kommer följa det gemensamma hyressättningsystemet i Umeå, så kallat Poängen.

26. Vad händer med underhållsintervallerna i lägenheterna – HLU (hyresgäststyrt lägenhetsunderhåll)?

– HLU blir kvar och följer med i affären. Ingenting kring det förändras för dig som är hyresgäst.

27. Vad händer med hyresgästernas personliga sida och kötid?

– Ingenting förändras. Alla hyresgäster behåller sin kötid hos Bostaden förutsatt att de loggar in en gång per år på sin personliga sida.

28. Vad händer med bevakningstjänsten trogen kund?

– Du som har aktiverat bevakningstjänsten trogen kund innan ägarbytet kommer att behålla tjänsten även efter ägarbytet. Men vi kommer inte längre kunna erbjuda bevakning på Mariehem och Carlshem.

– Du som inte har bott i Bostadens lägenheter i 5 år och därmed inte kunnat aktivera tjänsten trogen kund, kommer att få möjlighet att nyttja tjänsten när du har bott i din nuvarande lägenhet i 5 år – även efter ägarbytet. För att få tillgång till tjänsten trogen kund måste du efter att ha bott i lägenheten i 5 år, kontakta vårt kundcenter för att aktivera tjänsten. Det

kan du göra till och med 2022-12-31. Därefter är tjänsten aktiv till dess att du fått en ny lägenhet eller fått maximalt antal trogen kund-erbjudanden.