

Egenföretagande i lägenhetsbranschen

Planering av företagsverksamhet

Andreas Långgård

Examensarbete för ingenjörsexamen (YH)

Utbildningsprogrammet för byggnadsteknik

Vasa 2021



EXAMENSARBETE

Författare: Andreas Långgård
Utbildning och ort: Byggnadsteknik, Vasa
Inriktningsalternativ: Byggnadsproduktion
Handledare: Kimmo Koivisto

Titel: Egenföretagande i lägenhetsbranschen

Datum 24.4.2021

Sidantal 23

Abstrakt

I detta examensarbete utreds vad man bör tänka på när man ska starta eget företag inom lägenhetsinvestering. Syftet med arbetet var också att få fördjupad kunskap om hur man gör och utvecklar en affärsplan för sitt företag för att kunna utveckla sin företagsidé och se vad det finns för behov och vad som eftertraktas på marknaden.

På grund av coronapandemin har det också undersökts hur den kan komma att påverka vårt arbetsliv och boende även efter att pandemin är över. Många som jobbat hemifrån under pandemin har varit tvungna att sitta vid köksbordet med sin laptop och jobba och mappar och anteckningsböcker som har legat framme efter arbetstid har fått många att bli stressade. En lösning på det här kan vara att bygga en kontorshörna eller ändra rumsindelning för att få ett avskilt kontor där man har sitt jobbmateriel och kan sitta ostört.

Detta arbete kan ses som en slags handbok för dem som är i startgrupparna med att starta eget företag. Denna läsning kan ge välbehövliga råd om vad man bör tänka på innan man startar företaget.

Efter en marknadsanalys har det visats att utbud och efterfrågan på lägenheter i tänkt verksamhetsområde finns och om Vasas stadsstrategi håller så kommer det också finnas det i framtiden.

Språk: svenska

Nyckelord: egenföretagande, affärsplan, lägenhetsrenovering

BACHELOR'S THESIS

Author: Andreas Långgård
Degree Programme: Construction engineering
Specialization: Building production
Supervisor(s): Kimmo Koivisto

Title: Self-employment in the apartment industry

Date 24.04.2021

Number of pages 23

Abstract

This bachelor's thesis investigated what one should think about when starting a company in apartment investment. The purpose of the work was also to gain in-depth knowledge of how to make and develop a business plan for your company to be able to develop your business idea and see what the needs are and what is sought after on the market.

Due to the corona pandemic, it has also been investigated how a pandemic can affect our working life and housing even after it is over. Many who have worked from home during the pandemic have had to work at the kitchen table with their laptop, and folders and notebooks that have been lying around after working hours have made many people feel stressed. A solution to this can be to build an office corner or change the room division to get a separate office where you have your work material and can sit undisturbed.

This thesis can be seen as a kind of handbook for those who are starting their own business. This reading can provide much needed advice and tips on what to think about before starting a business.

Following a market analysis, it has been shown that there is a stable supply and demand for apartments in the intended business area, and if Vaasa's city strategy holds, the supply and demand will also exist in the future.

Language: Swedish Key words: self-employment, business plan, apartment renovation

Innehållsförteckning

1	Introduktion	1
1.1	Bakgrund	1
1.2	Syfte	1
2	Egenföretagande.....	2
2.1	Etableringsetapper	2
2.2	Företagsform.....	4
2.2.1	Enskild näringsidkare eller firma.....	4
2.2.2	Öppet bolag och kommanditbolag.....	5
2.2.3	Företagande som bisyssla	5
3	Affärsplan	6
3.1	Vad är en affärsplan?.....	6
3.2	Planens innehåll.....	7
3.2.1	Sammanfattning.....	7
3.2.2	Översikt och mål	8
3.2.3	Produkter och tjänster.....	8
3.2.4	Marknadsmöjligheter.....	9
3.2.5	Försäljning och marknadsföring.....	9
3.2.6	Konkurrensanalys	10
3.2.7	Verksamhetsplan	12
3.2.8	Ekonomisk översikt	12
4	Tillämpning av affärsplan på egen verksamhet	13
4.1	Finansiering.....	14
4.2	Marknadsanalys.....	15
4.3	Produkten.....	16
4.4	Ändring av rumsindelning.....	17
4.5	Värdering av lägenheter	18
4.5.1	Värderingsmetod	19
4.6	Ekonomiska mål.....	20
5	Sammanfattande diskussion	20
6	Källförteckning.....	21
6.1	Figurförteckning.....	23

1 Introduktion

Vid start av eget företag skulle det vara av stort intresse att låta göra upp en affärsplan för företaget. Affärsplaner kan göras på flera sätt och kan vara olika till hur mycket den omfattar. Hur gör man, hur mycket vill man att sin affärsplan ska omfatta, och vad är det som sist och slutligen gör att man lyckas med sitt företag? På grund av mitt intresse för egenföretagande är detta några av de frågor som väckts för mig under studietiden på Yrkeshögskolan Novia. I och med att Coronapandemin har lett till att många jobbar hemifrån och måste sitta vid sitt köks- eller soffbord i en inte allt för ergonomisk ställning vill jag också utreda hur man kan lösa detta så att man får en bra arbetsmiljö i hemmet.

1.1 Bakgrund

Intresset för lägenhetsaffärer uppkom redan under mina studier till husbyggare på Yrkesakademien i Österbotten när vi i klass diskuterade lägenhetsrenovering och att man med rätt enkla medel kan renovera lägenheter för att höja dess värde märkbart. Detta har ända sedan dess hängt med mig och nu är jag i en sådan arbetssituation att jag skulle kunna göra lägenhetsrenovering på sidan om.

För att sänka tröskeln att våga starta eget företag och öka chansen att verksamheten ska lyckas är det bra att ha en välutformad affärsplan. Även om man inte kan få med allt, och ännu mindre kunna gissa hur världen och marknaden ändras, är det ändå gynnsamt att göra en affärsplan. Att beakta nuläget och skriva ner vad det riktigt är man strävar efter kan komma att visa sig vara väl använd tid i framtiden. (Nordea, 2020)

1.2 Syfte

Syftet med detta examensarbete är att få en mer fördjupad kunskap om vad det innebär att starta eget företag och att skriva ner och utveckla mina planer för den verksamheten. Jag har även analyserat marknaden och de behov som finns på den.

Eftersom jag anser en affärsplan är väldigt viktig har jag grundligt utrett hur en sådan byggs upp och vad man har för nytta av den. Information kring detta söker jag genom litteraturstudier. Följande del av examensarbetet är den teoretiska delen. Genom att använda mig av det jag lär mig i den teoretiska delen skall jag därefter tillämpa den kunskapen i ett

mer praktiskt kapitel där jag berättar hur verksamheten jag tänkt starta ska fungera och vilka mål jag har. Jag ska också analysera marknaden för att få bättre förståelse för hur den ser ut och vad det finns och inte finns efterfrågan på.

2 Egenföretagande

Att starta eget ger både frihet och ansvar. Ofta är det friheten att självständigt få styra som främst lockar människor att bli egenföretagare. Motivation och tron på sig själv, produkten och företaget är några av de viktigaste förutsättningar som behövs för att starta eget. Att ha klara drivkrafter är bra, det kan vara att man vill bygga upp något eget, forma sin egen livsstil, förverkliga egna idéer eller till och med att man är arbetslös som driver en till start.

Innan man startar eget företag är det bra att tänka igenom situationen du befinner dig i och hur den påverkas av att starta eget. Fundera vad det kan ha för inverkan på släkt och vänner, hur din personlighet och kompetens utvecklas, arbetstider, din ekonomi och så vidare. Beroende på mängden positiva och negativa effekter man kan få av det kan man då välja om det bara är att köra i gång eller om man kanske borde ändra idén och anpassa den bättre till sin situation.

För att undvika misstag och fällor är det bra att ha erfarenhet av branschen man ger sig in i. Det gör att man känner till vad branschen medför för olika villkor och eventuella störningsmoment. Det är också lättare att avgöra vilka kundgrupper man ska rikta in sig på och kunna bedöma konkurrenters styrka och svagheter. Viktigt att ändå komma ihåg är att man också lär sig på vägen - man blir aldrig fullärd.

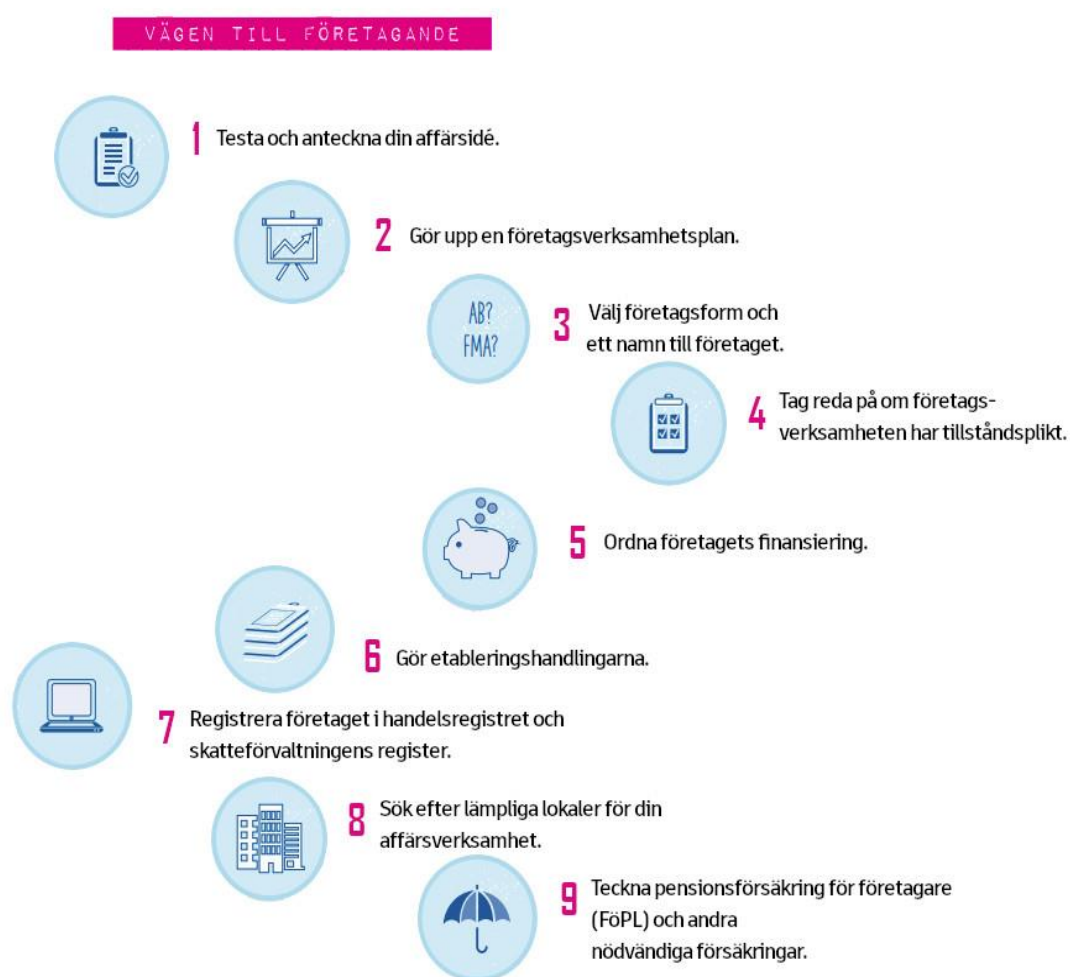
Vill man bredda sina kunskaper eller få eventuella behörighetslicenser inom branschen kan man ta kurser. Det kan även vara fördelaktigt att gå någon kurs i egenföretagande för att få mer baskunskaper inom ekonomi, juridik, bokföring med mera. (Billion, et al., 2012)

2.1 Etableringsetapper

När ett företag grundas börjar man med att utveckla företagsidén till en affärsidé och därifrån till en affärsverksamhetsplan, som ska innehålla de kalkyler som är nödvändiga vid ansökan om eventuell finansiering, stöd eller borgen för företaget. Affärsverksamhetsplanen är också till stor hjälp när man funderar på företagets utveckling.

Vilken företagsform som passar bäst är beroende av många saker, till exempel hur många man är som startar företaget eller om man gör det på egen hand, finansierings- och investeringsbehov och ansvarsfördelning. Efter man valt företagsform kan man planera företagets namn, vilket kan ha väldigt stor betydelse vid marknadsföring.

Val av utrymmen är till största andel beroende av vilken typ av verksamhet företaget har. Vanligast för nystartade företag är att hyra lokal som är lämpligt beläget och har förmånlig hyra. I detta skede är det bra att börja fundera över försäkringar. Pensionsförsäkring är obligatorisk för företagare, utöver den kan det också vara bra att teckna en olycksfallsförsäkring. (Uusyrityskeskus, 2020)



Figur 1. Vägen till företagande (Uusyrityskeskus 2020)

2.2 Företagsform

Det går att bli företagare på flera olika sätt. Man kan köpa redan existerande företag, inleda företagsamhet inom en franchisekedja, ta över familjeföretag eller starta eget från grunden. Valet av företagsform har stor betydelse när man startar eget. Det styr hur mycket skatt man betalar, fördelningen av ansvar och vinst, och påverkar ekonomiska risken ifall det går dåligt. De olika företagsformer man kan arbeta med i Finland är enskild näringsidkare, kommanditbolag, öppet bolag, aktiebolag, andelslag och filial för utländska bolag. (Billion, et al., 2012) (Uusyrityskeskus, 2020)

	Minimiantal grundare	Minimikapital	Högsta beslutande organ	De lagstadgade organen	Ansvar för företagets åtaganden
Enskild näringsidkare	Företagaren ensam. Också maken eller maken kan delta i företagsverksamheten.	Finns inte.	Företagaren själv.	Företagaren själv.	Företagaren själv.
Öppet bolag	Två.	Ingen ekonomisk insats, arbetsinsatsen räcker.	Bolagsmännen tillsammans eller på det sätt som avtalats i bolagsavtalet.	Finns inte.	Bolagsmännen (även för varandras åtaganden).
Komanditbolag	Två, av vilka den ena är ansvarig bolagsman och den andra tyst bolagsman.	Av den tysta bolagsmannen krävs en ekonomisk insats eller en annan egendomsinsats.	De ansvariga bolagsmännen tillsammans eller på det sätt som avtalats i bolagsavtalet.	Finns inte.	De ansvariga bolagsmännen (även för varandras åtaganden). En tyst bolagsmans ansvar uppgår enbart till beloppet av den investerade insatsen.
Aktiebolag	En.	Aktiebolag kan grundas utan aktiekapital.	Aktieägarna på bolagsstämman. En ordinarie bolagsstämma ska hållas inom sex månader efter räkenskapsperiodens slut.	Styrelse med minst en ordinarie medlem och en suppleant.	Aktieägarnas ansvar uppgår till beloppet av det investerade kapitalet om de inte har ställt borgen.
Andelslag	En. Antalet medlemmar kan variera.	Finns inte. Kapitalet varierar.	Medlemmarna på andelslagets stämma. En ordinarie andelsstämma ska hållas inom sex månader efter räkenskapsperiodens slut.	Styrelse med minst en ordinarie medlem och en suppleant.	Medlemmarnas ansvar uppgår till beloppet av det investerade kapitalet (i allmänhet insatsen) om de inte har ställt borgen som säkerhet för aktiebolagets lån.

Figur 2. Företagsformer (Uusyrityskeskus, 2020)

2.2.1 Enskild näringsidkare eller firma

Denna företagsform är den enklaste och vanligast för en ny småföretagare. För att starta företag som enskild näringsidkare i Finland ska man vara minst 18 år eller ha samtycke av

sin intressebevakare som underårig. Som namnet säger bedriver man företaget ensam eller med sin make/maka. Firman kan dock endast registreras under den enes namn.

I denna företagsform ansvarar man personligen för företagets eventuella förluster och skulder men man är också den enda som fattar besluten och får vinsten som verksamheten skapar. För att få avnjuta företagets vinst måste man ta ut pengarna som privatuttag från företagets konto, man kan alltså inte betala lön åt sig själv eller sin make/maka. Dock skall företagets och den personliga ekonomin bokföras separat. (Uusyrityskeskus, 2020) (Patent- och registerstyrelsen, 2020)

2.2.2 Öppet bolag och kommanditbolag

Man behöver vara två bolagsmän för att starta denna typ av företag. Båda dessa personer ska göra en insats i företaget i form utav pengar, egendom eller arbete. Skillnaden mellan öppet bolag och kommanditbolag är att i öppet bolag räcker det med att utföra arbete som insats medan i kommanditbolag ska den/de tysta bolagsmännen lägga pengar eller egendom som insats.

Ansaret i de två formerna fördelas lite olika, i öppet bolag ansvarar man gemensamt med sin personliga egendom för bolagets förbindelser och likaså tas de beslut som berör bolaget gemensamt, om inte annat har överenskommits. I kommanditbolag finns som tidigare nämnts tysta bolagsmän men också minst en ansvarig. Där är det den ansvariga som får företagets förbindelser på sitt ansvar och beslutar om ärenden berörande bolaget. De tysta bolagsmännen deltar inte i beslutsfattandet och ansvarar heller inte för bolagets ärenden om inte annat har överenskommits. (Uusyrityskeskus, 2020)

2.2.3 Företagande som bisyssla

Ifall affärsverksamhetens lönsamhet är osäker i början, till exempel om man studerar eller redan har en huvudsyssla, kan det vara rekommendabelt att starta företaget som bisyssla. Då kan man först se om det finns de förutsättningar och det behov på marknaden som behövs för att ha verksamheten som huvudsyssla. Det är mindre ekonomisk risk eftersom den egna inkomsten inte berörs helt av hur företaget lyckas. (Uusyrityskeskus, 2020)

3 Affärsplan

En affärsplan är viktig även fast man ska driva företaget ensam. Den hjälper dig fokusera på dina mål och vad du vill få utfört samt är till stor nytta vid banken om man ska ansöka om lån. Dock är det viktigt att komma ihåg att en plan inte ska vara huggen i sten, alla kan misslyckas och då är det bra att vara flexibel i sitt planerande. Funkar inte plan A, kör på plan B. Marknaden ändras hela tiden och det kan göra att du måste byta målgrupp, marknadsföringssystem eller hur du utför arbetet. (Nordea, 2020)



Figur 3. Starta eget företag (foretagande.se)

3.1 Vad är en affärsplan?

Före man startar ett företag har man troligen en affärsidé. En affärsplan kan man kalla en slags karta som visar vägen till framgång för ditt företag, en mapp med dokument där företaget beskrivs och hur man ska utveckla sin företagsidé för att nå sina mål. Denna plan är affärsidén som man delat upp i flera små planerade steg för att få det att kännas mindre komplicerat att gå framåt. (Attstarta.se, u.d.) (Redaktionen, 2016)

Mycket ofta läggs för lite tid på att skriva affärsplanen, vilket är synd eftersom en välskrivna och uttänkt affärsplan är till god hjälp när det känns jobbigt och man står och stampar på stället med företaget. Det går att dela in affärsplanens syften i två huvudkategorier. Den första är ha samlad data, ett dokument med information om företags affärsidé, visioner, budget, marknadsanalys och mål. Denna information är till för att få en bra översikt om vart

man strävar och hur man tar sig dit. Det andra syftet är att skapa förtroende för sitt företag vid eventuella ansökningar om företagslån eller stöd. (Finch, 2012) (Redaktionen, 2016)



Figur 4. Enkelt exempel på affärsplansuppbyggnad

3.2 Planens innehåll

Planens innehåll ska vara så objektiv och logisk som möjligt. Det man trodde var en bra affärsidé kan efter tanke och analyser visa sig vara ohållbar på grund av hård konkurrens, otillräcklig finansiering eller en obefintlig marknad. Affärsplanen ska vara en guide som berättar företagets syfte och vision, beskriver ansvarsuppdelningen, ger en översikt över marknadsplaner, utvärderar nuvarande och framtida konkurrens på marknaden och skapar grunden för finansieringsförslag som investerare och långgivare kan använda för att utvärdera företaget. Slutligen ska planen vara övertygande. Den ska ge konkreta bevis på att affärsidén för företaget faktiskt är rimlig och har alla chanser att lyckas. (Haden, 2018)

3.2.1 Sammanfattning

Affärsplanens första del består av en sammanfattning som beskriver företagets syfte och mål. Sammanfattningen innehåller också en kort beskrivning av företagets produkter, tjänster, huvudmål, en bra beskrivning av marknaden, bevis på företagets hållbarhet, en översikt på tillväxtpotential och finansieringskraven. "I know it seems like a lot, and that's why it's so important you get it right. The executive summary is often the make-or-break section of your

business plan.” skriver Haden i sin text. Om sammanfattningen inte klart kan beskriva, i en till två sidor, hur företaget kommer lösa ett specifikt problem och göra vinst, är det mycket troligt att möjligheten inte finns eller att planen att utnyttja en riktig möjlighet inte är tillräckligt välutvecklad. (Haden, 2018)

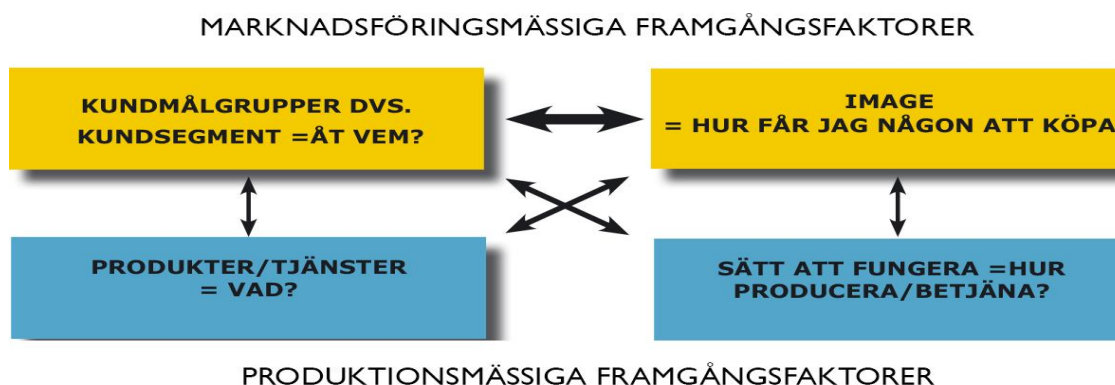
3.2.2 Översikt och mål

Att ge en bra översikt över sitt företag kan vara knepigt, speciellt när man fortfarande är i planeringsfasen. Om man redan äger ett existerande företag borde det vara relativt lätt att beskriva sin nuvarande verksamhet, det kan vara mycket svårare att förklara vad man vill att företaget ska utvecklas till.

Så starta genom att ta ett steg bak. Identifiera din verksamhet, tänk på vilka produkter och tjänster du vill leverera, är det detaljhandel, service, tillverkning etcetera. Hur du ska leverera produkterna/tjänsterna och vad du behöver ha i ordning för att leverera det. Förklara vilka marknadsbehov du fyller eller problem du löser och hur du ska göra detta. Viktigast av allt, identifiera din kund, du kan inte marknadsföra och sälja före du vet vem du vill leverera till. (Haden, 2018)

3.2.3 Produkter och tjänster

I denna del förklaras de produkter och tjänster ens verksamhet tänker erbjuda. Beskriv enkelt så att folk i allmänhet utan större erfarenhet av branschen förstår processen i din verksamhet. Här är det också viktigt att få med hur man skiljer sig från konkurrenterna. Om man är konkurrenskraftig på det sättet att man kan sälja sina produkter och tjänster billigare än motsvarande produkter och tjänster på marknaden, till exempel på grund av en mer kostnadseffektiv marknadsföring, behöver man inte gå in på detalj hur man utför detta.



Figur 5. Faktorer för framgång (yritystulkki.fi)

Är det en ny produkt eller tjänst som ännu inte finns på marknaden finns det skäl att förklara lite utförligare kring den. Hur tidslinjen ser ut för att få ut den på marknaden och hur man tänkt gå till väga för att vidareutveckla och om man har fler nya produkter i åtanke. (Finch, 2012) (Haden, 2018)

3.2.4 Marknadsmöjligheter

Att göra en marknadsundersökning är kritiskt för att företaget ska nå framgång. För att göra en bra affärsplan bör man analysera och utvärdera målgrupp, relevant information om den, köpvanor och se hur anpassningsbara de är för nya produkter eller tjänster. För att vara säker på att det finns en vital marknad för det du planerar göra behöver du undersöka och förstå din marknad och olika möjligheter som kan finnas på marknaden.

För att förstå marknaden måste man få svar på en del frågor om den, och viktigt är att försöka få ingående svar så man förstår så bra som möjligt. En del av dessa frågor är: växer marknaden, är den stabil eller minskar den? Vad är den för struktur på marknaden, finns det dominerande leverantörer eller många olika och finns det liknande leverantörer som dig? Vem ska man rikta sina produkter och tjänster till? Varför köper de av dig hellre än dina konkurrenter? Hur ska du leverera din produkt eller tjänst? Kom alltid ihåg att det är mycket lättare att betjäna en marknad som du själv kan definiera. (Finch, 2012) (Haden, 2018)

3.2.5 Försäljning och marknadsföring

För att kunderna ska kunna köpa ens produkter måste de först veta att dessa produkter faktiskt existerar. Marknadsplaner och strategier är därför avgörande för att företaget ska lyckas. Man bör se marknadsföringen som en investering i företagets tillväxt. När man gör en investering vill man att den investeringen ska generera avkastning, och är man skicklig på att göra marknadsföringsplaner kommer det leda till högre försäljning och vinst. (Haden, 2018)



Figur 6. Marknadsföringsmedier (Uusyrityskeskus.fi)

Fundera på vilka kanaler för marknadsföring som lämpar sig för din målgrupp och marknad. För detta behöver man inte vara någon marknadsföringsspecialist, men man bör kunna visa att man når ut till sin marknad och kan bygga ut den. Det kan vara genom sociala medier, kampanjsidor, e-post och så vidare. Gör både kort- och långsiktiga planer för din marknadsföringsstrategi för att nå dina målsättningar. (Nordea, 2020)

För att lättare kunna sälja en produkt eller tjänst ska man ta reda på kundernas behov, vad vill kunden få ut av din vara. Här gäller det att försöka vara flexibel och skapa en bra kundrelation och bilda ett förtroende. Beroende på produkten tar det olika länge att sälja, det kan ta allt från någon minut upp till år före man får sålt sin produkt. För att förbättra sina säljfärdigheter och bli en bättre förhandlare kan man gå kurser eller utbildningar, eller så tar man extern hjälp med försäljningen. En del påstår att man behöver särskilda karaktärsdrag och sociala färdigheter för att vara en duktig försäljare, men med viljan att utvecklas kan man studera och lära sig fastän man inte har försäljningsauran runt sig från förr. (Uusyrityskeskus, 2020)

3.2.6 Konkurrensanalys

Under denna rubrik analyserar man sin nuvarande konkurrens och även potentiella konkurrenter som kan komma in på ens marknad. Alla företagare möter konkurrens och för att förstå vad man själv eller konkurrenterna gör bättre måste man förstå både sina egna och konkurrenternas styrkor och svagheter. I detta läge är det bra att ha uppgjort en SWOT-analys.

SWOT står för de engelska orden strengths, weaknesses, opportunities och threats som betyder styrkor, svagheter, möjligheter och hot. Denna analys kan användas för att till exempel:

- Hitta vägen fram till lösningar på eventuella problem inom företaget
- Stärka de positiva sidorna och försvaga de negativa
- Få bättre förståelse för hur man kan effektivisera verksamheten
- Se verksamhetens roll ur ett större perspektiv



Figur 7. Bild från SWOT-analys (Projektledning.se 2021)

När man har gjort SWOT-analysen för ens företag kan man med hjälp av den göra sig mer konkurrenskraftig och man har också lättare att kunna analysera konkurrenterna. Kom ihåg att eventuella långivare ser noggrant på konkurrensanalysen vilket gör det ännu viktigare att inte bara övertyga sig själv om att sitt företag är vettigt utan även andra som kan komma att läsa affärsplanen. Även om man inte planerat på att någonsin söka finansiering är det väldigt viktigt att känna till sin konkurrens. (Projektledning, 2021) (Haden, 2018)

3.2.7 Verksamhetsplan

En verksamhetsplan är som namnet säger en plan på hur du ska driva företaget. Planen bör innehålla ledning, bemanning, tillverkning, slutförande och inventering. Entreprenörer och företagare brukar lägga mycket tid på just detta och fundera på hur de ska driva sina företag. Verksamhetsplanen ska vara mycket specifik för din bransch och dina kunder.

I detta stycke listas vad som behöver tänkas över och beskrivas utförligt i verksamhetsplanen. **Plats och lokaler** – fundera över allt som kan vara beroende av detta. Vilken typ av lokal behövs och var bör den vara placerad för att ha tillgång för leverantörer, kunder och frakt. Behöver lokalen byggas ut eller renoveras och behöver inredning förnyas. **Daglig verksamhet** – vad är dina produktions- och servicemetoder, hur lagrar du inventarier. Ska du ha kundservice och försäljning på plats. Vem ska utföra underhåll och rengöring av lokaler, verktyg och maskinpark. **Rättsliga krav** – behövs någon typ av tillstånd eller licenser. Vilka försäkringar finns det behov för. **Personalkrav** – vad är nödvändiga färdigheter för eventuell personal, hur rekryteras den och behövs inläring. Vilka är företagets grundprinciper, procedurer och hur ser dess lönestruktur ut. **Lager** – förväntade lagernivåer, omsättningshastighet, säsongsvariationer på åtgången. **Leverantörer** – fundera över potentiell huvudleverantör och om det behövs reservleverantörer. Kredit- och betalningsregler.

Att arbeta genom allt detta och uppgöra en verksamhetsplan hjälper dig både om du inte planerar på att söka finansiering, då vet du ändå alla verksamhetsbehov, och om du söker finansiering kommer du ha svar på driftsfrågor som kan komma upp. Tänk på verksamhetsplanen som svar på frågorna – Vad vill du få utfört och hur ska du göra det. (Haden, 2018)

3.2.8 Ekonomisk översikt

I slutändan är det siffrorna som berättar om det blir en framgång eller ett misslyckande för ditt företag. Den kanske viktigaste infon man bör ha med under denna rubrik är finansiella prognoser, det är de som berättar om ditt företag har en chans att vara livskraftigt eller om du behöver jobba vidare på din affärsplan. Fem grundläggande rapporter eller prognoser som oftast är med i en affärsplan är:

Balansräkning, den är en del av årsredovisningen och består av företagets tillgångar samt eget kapital och skulder vilket oftast redovisas på årets sista dag. Balansräkningen visar ett företags ekonomiska hälsa.

Resultaträkning, denna rapport visar beräknade intäkter och kostnader. Det visar om ett företag har gått med vinst eller förlust under en räkenskapsperiod.

Kassaflödesanalys, en prognos för inbetalningar och utbetalningar över en viss period. Den visar alltså hur och när pengar kommer att flöda genom företaget och ger en överblick över företagets likvida medel.

Verksamhetsbudget, ger en detaljerad bild av inkomster och utgifter och hur företaget fungerar utifrån denna synvinkel.

Nollpunktsanalys, en kalkylmodell som går ut på att visa hur mycket intäkter som krävs för att täcka alla fasta och rörliga kostnader. Detta visar när ett företag kan förväntas börja bli lönsamt. (Haden, 2018)

4 Tillämpning av affärsplan på egen verksamhet

Företaget som tänkts grundas ska från en början köpa upp bostadslägenheter i centrala Malax och centrala Vasa, renovera och vid behov anpassa lägenheternas rumsindelning till dagens levnadsvanor och därefter sälja vidare lägenheterna. Jag är delägare i och jobbar på en jordbrukssammanslutning och vintertid har vi skog att underhålla men det finns utrymme för att starta en bisyssla under så gott som hela vinterhalvåret. Syftet med lägenhetsförädlingen är därför att få sysselsättning till den tiden.

Produkten som tänkts förmedlas är alltså nyrenoverade lägenheter, som anpassats för att man ska kunna utföra distansarbete från på ett bekvämt sätt. Samhällets levnadsvanor och arbetsstruktur står inför en stor förändring efter Coronapandemin. Kontorspersonal arbetar till väldigt stor utsträckning hemifrån vilket har fått dem och företagen att börja tänka ”om detta fungerar under en pandemi, varför skulle det inte fungera under normala omständigheter?”. Fortsätter människor jobba på distans gör det att företag inte behöver lika stora kontorsutrymmen och människan behöver anpassa hemmet för att få en bättre arbetsmiljö. Att ha en skild plats i hemmet där man kan arbeta ostört har visats vara viktigt både för att kunna fokusera på arbetet bättre och för att kunna avgränsa jobb från fritid. Kraven som ställs på bostäders skick och utseende har ökat och alltmer människor vill flytta in i lägenheter som är nyligt renoverade, det som för 30 år sedan uppfattades som helt tillräckligt kan idag kännas som fränstötande och ovårdat. (Igenerus, 2020) (Lindholm, 2020)

I och med coronapandemin jobbar nu hundratusentals européer hemifrån och detta tros att kommer påverka våra arbetsvanor även i framtiden. Eftersom så många blev tvungna att jobba på distans när coronan började spridas blev de flesta av de negativa motsägelserna om att jobba hemifrån undanknuffade. Nu har ledare och chefer behov av att kunna anpassa sin ledarstruktur och fokusera mer på utfört arbete än närvaro av sina anställda. Företag har behövt se till att de anställda har tillgång till de verktyg och appar som arbetet kräver och i vissa fall även se till att alla har stabilt internet.

Många tror att människan blir slappare och gör mindre jobb när man har distansarbete, men i själva verket så tenderar folk att ha längre arbetsdagar när de jobbar hemifrån. Bidragande orsaker till detta är att man inte behöver ta bilen eller bussen till jobbet utan kan direkt efter morgonmålet köra i gång med arbetsdagen. Mindre trafik har också sänkt halten kväveoxid i de finländska städerna märkbart. Folk känner också ett behov av att visa att de faktiskt kan jobba lika effektivt som tidigare, dock kan detta medföra att man får svårt att slappna av och svårt att sätta tydliga gränser mellan jobb och privatliv. Därför är det väldigt viktigt att ha en plats eller hörna som fungerar som kontor i sitt hem och försöka få bra disciplin på när man ska stänga av datorn och om möjligt låta öppnade e-mail vänta tills nästa arbetsdag börjar. (FN:s regionala informationskontor för Västeuropa, u.d.) (Svenska Yle, 2020)



Figur 8. Enkel lösning för en kontorshörna (Ratedpeople.com)

4.1 Finansiering

Målet med denna verksamhet som planeras är från en början att få sysselsättning och mer inkomst för den tid på vintern som jordbruket inte sysselsätter till hundra procent. Efter att ha gjort det några vintrar (köpt, renoverat och sålt en till två lägenheter per vinter) är nästa

mål att ha den ekonomiska stabilitet som jag känner behövs för att förbli ägare av en lägenhet och börja hyra ut.

Finansieringskraven som ställs av banken för att bevilja investeringsbostadslån är att det ska finnas betalningsförmåga, egen finansiering och säkerhet. Med betalningsförmåga menas att man ska ha löneinkomst eller annan inkomst och banken eftersträvar att max 30% av nettoinkomsten går till lånebetalning. Egen finansiering är 5% av köpesumman på första bostaden och 10% efter det. Det betyder alltså att man ska ha sparat minst 5% av den totala köpesumman, men man kan komma runt detta krav genom att pantsätta realegendom. Säkerhet på lånet är att banken pantsätter 70% av lägenhetens köpesumma som säkerhet och om man har gjort en realistisk renoveringskostnads kalkyl räknar de även med den beräknade renoveringskostnaden i köpesumman. Behöver man låna mer än 70% av lånet behövs även annan realegendom som säkerhet. (Aktia, 2021)

4.2 Marknadsanalys

Antalet sålda lägenheter i flervåningsbostadshus i Vasa har hållit sig stabilt mellan 700 till 800 per år mellan åren 2015 och 2019. Kvadratmeterpriset har sjunkit något under denna tidsperiod och var under senaste mätningen 1715€/m². Denna sänkning kan ha flera orsaker, men eftersom antalet sålda lägenheter per år hållit sig stabilt så torde det inte vara på grund av minskad efterfrågan som priset sjunkit. Däremot kan åldern på våningshusen och lägenheternas kondition, i samband med att köpare/hyresgäster ställer högre krav, vara en bidragande orsak till detta. Under 1960- och 1970-talet byggdes väldigt mycket nya flervåningsbostadshus i Vasa och många utav dessa hus är i behov utav fasadrenovering och renovering av allmänna utrymmen såsom hiss och trappuppgångar, detta bidrar också till en lägenhets värde. Efterfrågan på lägenheter kan också tänkas öka, i och med att Vasa satsar på att utöka arbetsplatser, befolkningstillväxt och högre sysselsättningsgrad. (Statistikcentralen, u.d.) (Vasa stad, 2021)

Det finns ju förstås redan många på marknaden som utför lägenhetsrenoveringar men utbudet på lägenheter som skulle behöva en ”facelift” är ganska stort och det finns inte riktigt några stora dominerande aktörer. För att vara konkurrenskraftig kommer företaget fokusera på kunderna, ändra rumsindelning utifrån deras behov och även följa med trender inom lägenhetsdesign för att skapa så lockande lägenheter som möjligt.

I Malax är situationen ganska den samma, dock är det radhuslägenheter i stället för flervåningsbostadshus som är objekt för verksamheten där. Malax kommun har haft svagt

sjunkande invånarantal de senaste åtta åren, år 2012 var invånarantalet 5586 respektive 5480 år 2020. Genom satsningar i nytt bostadsområde, god service och möjligheter till arbete försöker man ändra den trenden. (Malax Kommun, 2021)

4.3 Produkten

Som jag skrev tidigare har Coronapandemin satt sina spår i människors arbetsvanor och för många kommer detta också med stor sannolikhet märkas av efter pandemin. Många av de som blivit tvungna att jobba hemifrån måste sitta med laptoppen vid matbordet eller i soffan eftersom deras rumsindelning inte är anpassad för att de ska jobba i lägenheten. Utöver detta känner människor också ett större och större behov av att ha ett väldigt stilrent och trendigt hem, detta på grund av all den media som konsumeras där man konstant ser bilder från andra människors hem, bekantas eller främlingars, och påverkas av dessa. Detta har fört med att man också börjat ta inspiration från andra länder i större utsträckning när det kommer till inredning och design. (Igenerus, 2020)



Figur 9. Trendig väggpanelning (Yurview.com)

Genom att hitta rätt objekt, i attraktiva områden, som är möjligt att göra ekonomisk vinning ur ska företaget anpassa lägenheter så gott det går så att man bekvämt ska kunna jobba

hemifrån och gärna få vara avskild från allt annat som händer inne i lägenheten. Man ska också modernisera lägenheters utseende för att vara så konkurrenskraftig som möjligt på denna marknad. Detta genom att till exempel göra enkla väggutsmyckningar eller mer pompös listning. Man kan se denna trend växa snabbt på sociala medier främst av ”gör-det-självaren” som med enkla medel får sina hem att bli mycket mer attraktiva.

4.4 Ändring av rumsindelning

Som jag nämnde tidigare nu när många behövt jobba hemifrån har det visat sig att de som inte har en skild arbetsplats som kontorsrum eller hörna har svårt att skilja mellan arbetstid och ledighet. Många som har jobbmaterial som dator och anteckningsblock alltid synliga i hemmet har större risk att överarbeta och bli utbränd.

Det går inte att få en jättesmidig lösning i alla lägenheter, men redan om man har en liten garderob går det att få till en bra arbetsplats genom att renovera lite. Nackdelen med små utrymmen som garderober dock är att det kan vara svårt att få in direkt dagsljus och att de inte alltid är så bra ljudisolerade. Nedan är ett exempel på hur man skulle kunna göra om en garderob till ett litet kontor, i samband med renoveringen kan man ljudisolera väggarna bättre och göra skjutdörrar med glas för att få in ljus och för att inte ta upp något extra utrymme i vardagsrummet. Ventilationen kan vara utmanande att få en bra lösning på men om möjligt dras även ett tillufts rör till rummet. (Asplund, 2021) (Akustikmiljö, u.d.)



Figur 10. Exempel på ändrad rumsindelning, objekt från Vuokrakoti.fi

4.5 Värdering av lägenheter

När man köper en lägenhet för att renovera och sälja vidare är det viktigt att ha en del kunskap om hur en värderingsprocess går till och vilka olika metoder man kan använda sig av. Man vill gärna köpa billigt och sälja dyrt för att göra så stor vinst som möjligt men det är många faktorer som påverkar priset och det är bra att veta vilka de är.

Prisbildningsprocessen är en process som pågår kontinuerligt och har många styrande faktorer. Vid värderingen av en fastighet är det viktigt att ha en bra inblick i hur denna process fungerar och hur var och en av faktorerna påverkar fastighetspriset. Samhälleliga faktorer som påverkar på priset är inflation, arbetsmarknad med mera. Fastighetsprisbildningen är också mycket lik den allmänna marknads- och pristeorin. Där är utbud och efterfrågan stora faktorer till prisbildningsprocessen. Med litet utbud och stor efterfrågan får man höga priser och vice versa. Utbudet brukar dock vara ganska konstant på kort- och medellång sikt. Förändringar på efterfrågan kan däremot svikta lite mer vilket kan leda till prisökning eller tomma lägenheter, beroende på om efterfrågan stiger eller sjunker. Nedan listas fler prispåverkande faktorer med beskrivning om dessa.

Läget – fastigheter som ligger centralt i större orter brukar vara de mest eftertraktade, också fastigheter i förorter kan vara attraktiva på grund av möjlighet till grönområden och mindre trafik. I lägenheter som dessa brukar det vara viktigare med tillgång till kvällssol och bra utsikt än i mindre attraktiva områden.

Lägenhetsstorlek – efter läget är storleken den största pridfaktorn, oftast förstås desto större lägenhet desto dyrare. Antalet rum är också en bidragande faktor, en lägenhet på 60m² med tre rum och kök är ofta värderat högre än en lägenhet som är lika stor till ytan men har två rum och kök. Detta är på grund av att man med fler rum får mera möjligheter till familjens behov, vilket tros komma bli ännu mer eftertraktat i och med att många kan komma att fortsätta jobba mer hemifrån.

Standard och ålder – Husets ålder och standard följer ofta hand i hand, äldre hus har därför vanligtvis lägre standard. Bostadshus som är centralt belägna är ofta av den äldre varianten och standarden låg, men på grund av läget förhåller sig priset av en lägenhet i ett sådant hus högre än i ett motsvarande hus som ligger längre från centrum. Det är mycket viktigt att man undersöker hela husets standard i samband med undersökning av lägenheten. Ett äldre hus har ofta större drifts- och underhållskostnader och kan stå i behov av renovering eller ombyggnad vilket kan leda till högre avgifter. (Lantmäteriverket & Mäklarsamfundet, 2008)

4.5.1 Värderingsmetod

Vid köp av fastigheter är det vanligt att använda sig av ortsprismetoden. Det är en ”direkt” metod. Det går också att använda sig av nuvärdemetoden eller produktionskostnadsmetoden och de kallas ”indirekta” metoder. Med ortsprismetoden behöver man ett värderingsobjekt, alltså den fastighet man är intresserad av att köpa, och jämförelseobjekt som man använder vid värderingen.

För att hitta väsentliga jämförelseobjekt bör man avgränsa med hjälp av till exempel kommunala förköpslistor eller *Köpeskillingsstatistik över fastigheter* som lantmäteriverket ger ut två gånger om året. Man bör också se så att objektet inte är sålt till säljarens nära släkting eller god vän för att priset ska vara jämförbart. Därefter ser man över jämförelseobjektens prisnoteringar och relaterar dessa till värderingsobjektet, endera direkt eller indirekt med hjälp av att normera priserna utifrån arean, hyran eller taxeringsvärdet. Man bör också ta hänsyn till prisutvecklingen eftersom priserna mestadels förändras över tiden. Sedan lägger man till prisutvecklingen på de objekt man valt till jämförelsematerialet och räknar ut ett medeltal av dessa jämförelseobjekt. Slutligen tillämpar man detta medeltal

genom att bedöma värdet utifrån de skillnader jämförelseobjekten och värderingsobjektet har. (Lantmäteriverket & Mäklarsamfundet, 2008)

4.6 Ekonomiska mål

Att sätta mål för sin verksamhet är inte allt för okomplicerat. Ofta läggs för stora mål eller mål som är lite tillintetsägande som till exempel ”företaget ska växa”. Människan har bevisats ha svårt att fokusera på för många saker samtidigt, därför är det bra att lägga få och specifika mål för verksamheten för att kunna hålla fokus på dem. Det är också viktigt att man planerar sina mål utifrån vad man själv vill uppfylla och inte utifrån vad man vill visa åt andra att man klarar av. Därefter arbetar man sig mot målen och ser varje steg man tar framåt som positivt. (Palm, 2021)

Målet är att ha sysselsättning vintertid, få bra avkastning på de lägenheter som renoveras och kunna börja behålla lägenheter och hyra ut i Malax och Vasa. Detta är förstås ingen snabb process men långsiktiga investeringar är oftast bra investeringar.

5 Sammanfattande diskussion

Under examensarbetets gång har jag lärt mig hur man går från att ha en företagsidé till hur man ska bygga upp sin affärsplan för sitt tänkta företag. Med hjälp utav detta har jag också utvecklat planen för min egen tänkta verksamhet. Efter att ha gjort en marknadsanalys anser jag att behovet av lägenhetsrenoveringar och rumsanpassning för att få en kontorslösning in i lägenheten finns.

Detta har varit ett mycket intressant examensarbete att skriva, speciellt på grund av Coronapandemin och allt vad den fört med sig till våra levnadsvanor. Jag tror detta bara är början på en stor förändring av vårt samhälle och att pandemin har gjort att vi kommer ändra våra arbetssätt och boendestrukturer mycket ännu.

En vidareutveckling av detta arbete kunde göras under många rubriker men det som kanske skulle intressera mest och vara lönsammast är att kontinuerligt utveckla produkten. Följa med trender och ta in mer inspiration från andra länder som USA eller Storbritannien. Nästa steg är att följa med marknaden och göra en kalkylering på möjliga objekt.

Examensarbetet har passat mig eftersom jag är byggare i grunden och intresserad av att göra långsiktiga investeringar. Det har varit mycket lärorikt både teoretiskt och praktiskt.

6 Källförteckning

Aktia, 2021. [Intervju] (12 Mars 2021).

Akustikmiljö, u.d. *Ljudisolering*. [Online]
Available at: <https://akustik.nu/vara-tjanster/ljudmatning/ljudisolering/>
[Använd 30 Mars 2021].

Asplund, P., 2021. *Visma.se*. [Online]
Available at: <https://www.visma.se/blogg/hemmakontor-inred-arbetsplats-hemma-13-tips/>
[Använd 30 Mars 2021].

Attstarta.se, u.d. *Affärsplan*. [Online]
Available at: <https://attstarta.se/starta-eget/affarsplan/>
[Använd 3 Februari 2021].

Billion, L., Gunnarson, L., Olsson, L. & Hansen, M., 2012. *Starta och driva eget: Handboken för ett framgångsrikt företagande*. Malmö: Liber.

Finch, B., 2012. *Att skriva en affärsplan*. Lund: Studentlitteratur.

FN:s regionala informationskontor för Västeuropa, u.d. *Hemmakontor: COVID-19 kan revolutionera vårt arbetssätt*. [Online]
Available at: <https://unric.org/sv/hemmakontor-covid-19-kan-revolutionera-vart-arbetssatt/>
[Använd 20 Mars 2021].

Haden, J., 2018. *How to write a perfect business plan: A comprehensive guide*. [Online]
Available at: <https://www.inc.com/jeff-haden/how-to-write-perfect-business-plan-a-comprehensive-guide.html>
[Använd 8 Februari 2021].

Ignerus, E., 2020. *Publikt.se*. [Online]
Available at: <https://www.publikt.se/fordjupning/pa-djupet/distansarbetet-ar-har-att-stanna-22754>
[Använd 29 Mars 2021].

Lantmäteriverket & Mäklarsamfundet, 2008. *Fastighetsvärdering, grundläggande teori och praktisk värdering*. Gävle och Solna: Intellecta DocuSys.

Lindholm, F., 2020. *Svenska Yle*. [Online]
Available at: <https://svenska.yle.fi/artikel/2020/12/31/a-bolagen-i-borga-satsar-4-miljoner-pa-renovering-folk-vill-bo-i-stadade>
[Använd 29 Mars 2021].

Malax Kommun, 2021. *Malax.fi*. [Online]
Available at: <https://www.malax.fi/forvaltning-och-politik/allman-information-om-malax>
[Använd 30 Mars 2021].

Nordea, 2020. *Affärsplan och budget*. [Online]

Available at: <https://www.nordea.fi/sv/foretag/ditt-foretag/starta-ett-foretag/affarsplan.html>

[Använd 15 Januari 2021].

Palm, T., 2021. *Visma*. [Online]

Available at: <https://vismaspcs.se/ditt-foretagande/satt-mal-och-lyckas-2016>

[Använd 25 Mars 2021].

Patent- och registerstyrelsen, 2020. *Minderåriga och företagsverksamhet*. [Online]

Available at:

<https://www.prh.fi/sv/kaupparekisteri/useinkysytyt/minderariga-och-foretagsverksamhet.html>

[Använd 3 Februari 2021].

Projektledning, 2021. *SWOT Analys: styrkor, svagheter, möjligheter & hot*. [Online]

Available at: <https://projektledning.se/swot-analys/>

[Använd 8 Februari 2021].

Redaktionen, 2016. *Skriva en affärsplan*. [Online]

Available at: <https://www.foretagande.se/skriva-en-affarsplan>

[Använd 5 Februari 2021].

Statistikcentralen, u.d. *Statistikcentralen*. [Online]

Available at:

https://pxnet2.stat.fi/PXWeb/pxweb/sv/StatFin/StatFin_asu_ashi_vv/statfin_ashi_pxt_112l.px/table/tableViewLayout1/

[Använd 4 Mars 2021].

Svenska Yle, 2020. *Svenska Yle*. [Online]

Available at: <https://svenska.yle.fi/artikel/2020/03/30/meteorologiska-institutet-kvaveoxidhalten-i-staderna-har-minskat-med-40-procent>

[Använd 27 Mars 2021].

Uusyrittyskeskus, 2020. *Guiden: Bli företagare i Finland*. [Online]

Available at: https://uusyrityskeskus.fi/wp-content/uploads/2020/12/SUK_GUIDEN_2020_ruotsi_verkkoon_linkit-1.pdf

[Använd 18 Januari 2021].

Vasa stad, 2021. *Utvecklande av Vasa*. [Online]

Available at: <https://www.vaasa.fi/sv/info-om-vasa-och-regionen/utvecklande-och-internationella-vasa/>

[Använd 30 Mars 2021].

6.1 Figurförteckning

Figur 1. Vägen till företagande (Uusyrityskeskus 2020).....	3
Figur 2. Företagsformer (Uusyrityskeskus, 2020).....	4
Figur 3. Starta eget företag (foretagande.se)	6
Figur 4. Enkelt exempel på affärsplansuppbyggnad	7
Figur 5. Faktorer för framgång (yritystulkki.fi)	8
Figur 6. Marknadsföringsmedier (Uusyrityskeskus.fi)	10
Figur 7. Bild från SWOT-analys (Projektledning.se 2021)	11
Figur 8. Enkel lösning för en kontorshörna (Ratedpeople.com).....	14
Figur 9. Trendig väggpanelning (Yurview.com)	16
Figur 10. Exempel på ändrad rumsindelning, objekt från Vuokrakoti.fi.....	18