



2010-talet- ett starkt decennium för husbyggnadsinvesteringar, bild: Navet

2020-01-13 09:00 CET

2010-talet- ett starkt decennium för husbyggnadsinvesteringar

Nu när ett nytt decennium har inletts kan det vara intressant att blicka tillbaka och summera det vi lämnat bakom oss. NAVET Analytics har sammanställt de samlade husbyggnadsinvesteringarna inom bostäder och lokaler under perioden 2010-2019 och jämfört med perioden 2000-2009. Samtliga siffror är uppräknade till 2018 års prisnivå.

Det visar sig att de påbörjade husbyggnadsinvesteringarna har utvecklats starkt under det senaste decenniet jämfört med 2000-talet och kraftigast uppgång skedde under den senare halvan. Totalt ökade investeringsvolymen med över 50 procent under 2010-talet och om NAVET Analytics prognos slår in för 2019 (ett kvartal återstår innan fjolåret kan summeras helt), väntas husbyggnadsinvesteringarna vid utgången av 2010-talet överstiga utgången av 00-talet med drygt 100 miljarder kronor, detta trots de senaste två årens nedgångar. Den kraftiga uppgången har i stor utsträckning drivits av ett ökat bostadsbyggande och ett omfattande behov av offentliga lokaler. Ett lågt ränteläge och god ekonomisk tillväxt under perioden har varit viktiga drivkrafter för utvecklingen.

Källa: Marknadstrender Bygg, NAVET Analytics

Navet har sedan år 1989 hjälpt kunder till Bättre Affärer inom fyra affärsområden:

- NAVET Corporate finance

- NAVET Ekonomistyrning
- NAVET Affärssystem
- NAVET Analytics

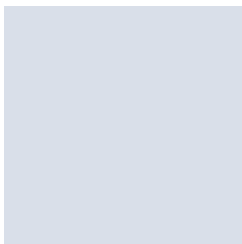
Receptet? Hjärna och hjärta. Ett sylvasst affärssinne och lyhördhet.

Vårt fundament är att vi kommer från näringslivet. Erfarenhet och kompetens från hur man framgångsrikt driver en verksamhet är ovärderlig. Vi har i många fall suttit där kunden sitter vilket underlättar och stärker samarbetet. Ett annat signum är att vi har specialistkompetens på bredden. Fyra affärsområden som samverkar och tillsammans skapar större affärsnytta för våra kunder.

Navet är oberoende och lokaliserade nära din verksamhet, vi verkar där du verkar. Som kund – liten som stor – får du en unik lösning, för varje kund har sina speciella förutsättningar. Det handlar om nyfikenhet och vetgirighet. Att förstå just ditt företag och dess möjligheter. Att lyssna in för att kunna leverera bättre affärer. År efter år.

Navets fyra affärsområden skapar ett komplett kunderbudande. Vårt varumärke speglar vår verksamhet och affärsmodell. Navets kund har genom en och samma kundkontakt en unik möjlighet att ta del av djup och bred bransch- och verksamhetskompetens.

Kontaktpersoner



Magnus Johansson

Presskontakt

Projektledare

magnus.johansson@navet.se

076- 817 18 18