

2019-01-03 07:55 CET

Co-living: på spaning efter affärsmodeller

För ett litet tag sedan deltog jag i ett seminarium i Stockholm om co-living, i regi av Fastighetsägarna och deras digitale chef Christoffer Börjesson. Sådana här diskussioner sätter igår synapserna, och det leder till följande blogginlägg.

I digitaliseringsdiskussioner i vår bransch sägs ofta att om vi inte gör den här affären, gör någon annan det, vilket är dåligt. Det är en sida av frågan.

En annan sida av frågan menar jag är det som Steve Jobs sägs ha sagt: det viktigaste är inte de saker ni bestämmer för att göra, utan de saker ni bestämmer er för att *inte* göra.

När det då gäller frågan om co-living bör båda frågorna ställas. Det kan helt enkelt vara så att en affärsmöjlighet kan missas till nytta för någon annan, kanske en plattformorienterad affärsmodell. Men det kan också vara så att vi inte har förmåga att öppna, bibehålla och utveckla ett nytt affärsområde. Jag har tidigare begrundat detta i det här blogginlägget:

[Att vara eller att inte vara en plattform: det är frågan](#)

Visa inbäddat innehåll här

Om vi då ändå väljer att pröva möjligheterna för co-livingaffärsmodeller, har vi olika kundsegment att ta ställning till.

Ett spår är att co-living genom flexibilitet över ytan ökar möjligheterna för dem med lägre inkomster att få boende.

Ett annat spår är co-living genom flexibilitet över tiden ökar möjligheterna för snabb åtkomst till boende i inte minst de mest efterfrågade bostadsorterna.

Ett tredje spår är starkt identitets- eller varumärkeskonceptualiserade co-livingaffärsmodeller.

Vad gäller det första spåret kommer vi in på en lite större fråga, menar jag: hur man skapar regelverk som underlättar för önskade beteenden men som inte bidrar till mer oönskade beteenden. Alla regelverk ska ju dessutom vara objektivt formulerade. Det som i ett avseende kan kallas hållbar delningsekonomi, kan också innebära stor trångboddhet.

Det är något mycket fascinerande i detta hur regler leder till marknadsbeteenden som inte förutsetts. Ett exempel är premierna för miljöbilar: det sägs ju nu att dessa subventionerade bilar sedan raskt säljs vidare till Norge. Man får nog också säga att svensk migrationslagstiftning, som skapats med vissa principer och utgångspunkter i åtanke, under senare

är fått tillämpas på andra skeenden.

När man då vill främja delningsekonomi, för det goda syftet att våra begränsade resurser ska användas mer effektivt, bör man alltså samtidigt inte öppna möjligheterna för sådant som vi inte ens idag vill bidra till.

Vad gäller flexibilitet över tid bör detta väl generellt leda till högre enhetspris, och alltså tilltala en kundgrupp som har resurser och betalningsvilja att prioritera det. Det kan handla om mer välutbildade och/eller välbetalda personer som snabbt behöver komma på plats i en ny stad eller region. Jag har också förstått att detta är ett tillväxtproblem i framför allt de större städerna, men att en del av de stora bolagen och institutionerna genom egna blockhyresavtal löser detta problem och alltså blir hyresvärdar till sina egna nya medarbetare.

Vad är då co-living egentligen: ska även sovrummen vara tillgängliga för flera, eller bara köket och gymmet? Och vad skiljer då co-living från en vanlig studentkorridor?

Som ni märker innehåller mina bloggtankar inte så många svar, men desto viktigare var alltså seminariet: genom att definiera frågorna.

I fråga om starkt konceptualiserade hyresrättsfastigheter, oavsett co-living eller inte, tror jag att det med fördel krävs starka konsumentvarumärken i positioneringen. Jag ser idag inte något sådant i vår egen bransch, utan menar snarare Louis Vuitton, Harley Davidson (för de verkar kunna tjäna pengar på det mesta, inkl bristfälliga motorcykelprodukter), Sweden Rock, Löwengrip kanske.

När det gäller delningsekonomi generellt fascinerar jag av frågan om de mer djupt mänskliga preferenserna: äga, spara pengar eller vinna tid. I hyresrättssegmentet generellt är min hypotes att kunderna överlag värderar sin egna tid lågt i pengar. Därför föredrar de att vänta längre, för att få en billigare lägenhet. Men med bilar förefaller det delvis vara annorlunda, åtminstone i större städer.

I det fortsatta arbetet skulle jag rekommendera ett kastat öga på det tyska Wohngemeinschaft, dvs ett ekonomiskt samboendeskap. Det har uppstått såvitt jag förstår organiskt, dvs av hyresgästerna själva, och inte genom att

bolag eller institutioner försökt främja det. Det finns liknande i Sverige, men förmodar jag alls inte lika utvecklat. Varför, undrar jag. I synnerhet om vi nu har ett akut läge, en bostadskris, som vissa fortfarande hävdar.

Kontaktpersoner



Therese Kampf

Presskontakt

Strategisk kommunikatör & digital projektledare

therese.kampf@solvesborgshem.se

0708 70 51 50



Johan Braw

Presskontakt

VD

johan.braw@solvesborgshem.se,

0733 96 61 26