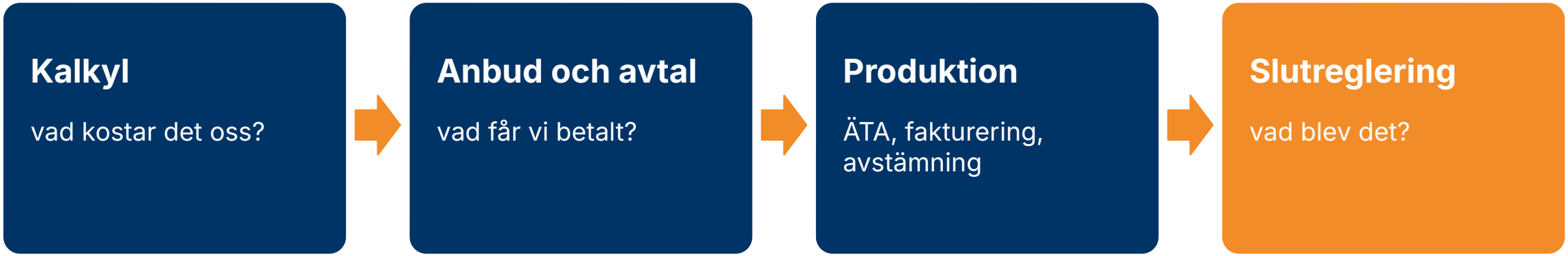
Byggekonomi

Entreprenörens pengar från anbud till slutreglering – och varför det kostar som det kostar

Entreprenörens affär – från kalkyl till slutreglering



Två frågor bär hela byggekonomin:

Tjänar vi pengar på jobbet? – kalkylen mot priset.
Får vi betalt? – fakturering, innehållna medel, ÄTA och slutreglering.

Tre kalkyler – samma projekt, olika syften

Kostnadsberäkning

Tidigt och grovt: kr/m² eller kr per byggdel ur erfarenhet och statistik.

Svarar på: ungefär vad?

Anbudskalkyl

Räknad på förfrågningsunderlaget, mängd för mängd. Blir priset i anbudet.

Svarar på: vad kan vi lova för?

Produktionskalkyl

Anbudskalkylen omarbetad till budget för bygget: inköp gjorda, UE upphandlade, tidplan låst.

Svarar på: vad styr vi mot?

Skillnaden mellan anbudskalkyl och produktionskalkyl är entreprenörens första avstämning – där syns om anbudet var rätt räknat.

Anbudskalkylen – lager på lager

Vinst / täckningsbidrag

Det som ska bli kvar – några procent, och det som riskeras när något går fel

Centrala kostnader

Företagets overhead: kontor, ledning, kalkyl, försäljning – ett påslag i procent

Gemensamma kostnader

Arbetsplatsomkostnader: etablering, bodar, kran, platsledning, skydd, städ – beror på byggtiden

Direkta kostnader

Material, eget arbete (enhetstid × timkostnad), underentreprenörer, maskiner – per aktivitet, mot tidplanen

Anbudssumma = summan av lagren. Momsen tillkommer.

Ju kortare byggtid, desto mindre gemensamma kostnader – därför kostar förseningar entreprenören pengar även när inget extra byggs.

Ersättningsformen avgör hur kalkylen används

Fast pris

Anbudskalkylen är priset. Entreprenören bär risken att den var fel – och vinsten om den var försiktig. Index kan reglera längre avtal.

Löpande räkning

Betalt för verklig kostnad plus påslag. Kalkylen blir en budget eller riktkostnad. Beställaren bär risken – och behöver kunna granska.

À-priser / mängdkontrakt

Fast pris per enhet, rörlig mängd. Vanligt i mark och anläggning. Mängderna är beställarens risk, priset entreprenörens.

Incitament

Riktkostnad plus delad avvikelse: båda tjänar på att hålla kostnaden, båda förlorar på att missa. Kräver öppna böcker.

Löpande räkning – självkostnad plus påslag

+	**Arbetare**	lön + sociala avgifter + semester
+	**Material**	verklig inköpskostnad, rabatter till beställaren
+	**Underentreprenörer**	fakturerat belopp
+	**Maskiner, hjälpmedel**	hyra eller internpris
+	**Arbetsledning**	lön eller timpris
×	**Entreprenörarvode**	påslag i procent för centrala kostnader, risk och vinst – ofta 8–15 %

Budget vid löpande räkning

Entreprenören lämnar en budget eller riktkostnad – men den är ett riktvärde, inte ett pris.

Beställaren får verifikat och kan granska. Styrningen ligger i avstämningen, inte i avtalet.

AB 04 kap. 6 § 9–10.

Avstämning och prognos – varje månad

Slutkostnadsprognos = Nedlagt + Återstående

Nedlagt

verkliga kostnader hittills – fakturor, löner, UE

Upparbetat

hur mycket av jobbet som är gjort – i kronor enligt kalkyl

Fakturerat

vad vi fått betalt för – a conto enligt betalningsplan

Nedlagt mer än upparbetat: vi tappar pengar. Fakturerat mindre än upparbetat: vi ligger ute med pengar. Prognosen är det ärliga svaret på hur jobbet går – och det entreprenörens ledning vill se.

Fakturering och innehållna medel

Betalningsplan

Prestationsbunden: betalning i takt med utfört arbete, ofta månadsvis a conto. Framtung betalningsplan gynnar entreprenörens likviditet.

Innehållna medel

Beställaren får innehålla 10 % av värdet av utfört arbete tills beloppet uppgår till 5 % av kontraktssumman. Frisläpps vid slutreglering.

AB 04 kap. 6 § 15.

Likviditet

Entreprenören betalar löner och material innan beställaren betalar. Innehållna medel och långa betalningstider är kapital som kostar – det ligger i påslaget.

Räkneexempel: 100 MSEK kontrakt, 5 % innehållet = 5 MSEK som entreprenören ligger ute med i upp till ett par år.

ÄTA – ur entreprenörens plånbok

Rätt och skyldighet

Entreprenören ska utföra ÄTA som beställaren beställer – och har ensamrätt att göra det. Skriftlig beställning eller underrättelse först.

Prissättning

Avtalade à-priser om de finns, annars självkostnad plus påslag. Arvodet på 10–12 % ser lätt ut men täcker störning, omplanering och risk.

Tid är pengar

Mycket ÄTA rubbar tidplanen. Då tillkommer tidsförlängning och omkostnader – ofta dyrare än själva ÄTA:n.

Två sorter

Programändringar: beställaren vill ha mer. Oförutsett: huset eller underlaget överraskade. Ombyggnad har mer av det senare.

Säkerhet – om entreprenören inte kan fullgöra

10 %

av kontraktssumman under entreprenadtiden

5 %

i två år efter godkänd slutbesiktning

AB 04 / ABT 06 kap. 6 § 21 – om inte annat avtalats i AF-delen.

Vad det är och vad det kostar

Bankgaranti, försäkringsgaranti eller moderbolagsborgen. Beställaren kan ta säkerheten i anspråk om entreprenören går i konkurs eller inte avhjälper fel.

För entreprenören är det kreditutrymme och en årlig avgift – en kostnad som ligger i anbudet.

Beställaren ställer motsvarande säkerhet för sin betalning.

Slutmöte och slutreglering

1	**Slutbesiktning**	godkänd entreprenad – garantitiden börjar
2	**Slutfaktura**	inom åtta månader efter godkännande, annars förlorad fordran (AB 04 kap. 6 § 19)
3	**Slutavräkning**	kontraktssumma + ÄTA − avgående + index – innehållet – redan fakturerat
4	**Ekonomiskt slutmöte**	parterna går igenom avräkningen, kvarstående ÄTA-tvister och frisläppande av innehållna medel

Det är här entreprenörens vinst avgörs – och här beställaren ser vad projektet faktiskt kostade.

Samma projekt – två kalkyler

	Beställaren ser	Entreprenören ser
Priset	Produktionskostnad – en post i projektbudgeten	Anbudssumma – intäkten, allt vi har att röra oss med
Vinsten	Värde minus kostnad, eller ökat driftnetto	Anbud minus självkostnad – några procent
ÄTA	Fördyring och risk mot reserven	Intäkt, men också störning och tidsrisk
Tiden	Hyresintäkt som skjuts fram	Gemensamma kostnader som växer
Innehållna medel	Trygghet tills felen är avhjälpta	Kapital vi ligger ute med
Slutreglering	Vad kostade det?	Vad tjänade vi?

Tre ekonomier – samma kåk

Fastighetsekonomin avgör om projektet ska göras. Projektekonomin om pengarna räcker. Byggekonomin om entreprenören levererar och får betalt.

Källor
AB 04 och ABT 06 (Byggandets Kontraktskommitté) – kap. 6 om ekonomi: självkostnad, betalning, innehållna medel, säkerhet, slutfaktura.
Byggföretagen / SCB – Entreprenadindex.
Byggkunskap.se – Vad kostar gips?, Gissa bajset (beräkningsmallar).