



# ERFARENHETER, MÖJLIGHETER OCH UTMANINGAR

EN UTBLICK I BELOK OCH BEBOS MEDLEMMARS SYN PÅ  
LADDINFRASTRUKTUR

Många företag och organisationer har tagit fram mallar, checklistor och vägledningar för installation av laddinfrastruktur men likväl upplever många aktörer att de saknar information inför att de ska ta beslut. För att ge en bild av hur frågan hanteras hos några av Beloks och BeBo:s medlemsföretag har intervjuer genomförts med fastighetsägare.



I detta PM presenteras ett inspel till arbetet med laddinfrastruktur baserat på svaren från två offentliga och en privat lokalfastighetsägare, två offentliga - och två privata bostadsbolag som tillhandahåller hyresrätter, samt en bostadsorganisation som bostadsrättsföreningar kan konsultera.

## FASTIGHETSÄGARNAS ERFARENHETER

### Lokalfastighetsägare

De laddinfrastrukturprojekt som genomförs idag initieras ofta av hyresgäster/kunder men kan också vara del av politiska beslut. Därför rekommenderar intervjupersonerna att i ett första steg ta fram en strategi för laddinfrastruktur, innan arbetet påbörjas med större installationer.

***”De flesta behöver egentligen inte ladda utan de passar på för att de är bra placerade parkeringsplatser och/eller gratis”***

En av lokalfastighetsägarna tillhandahåller idag laddstolpar för både verksamheten i deras lokaler men även för besökare. Att möta behoven för dessa grupper är en utmaning då anställda parkerar sin bil under hela arbetsdagen, medan besökarna stannar under en begränsad tid.

***”Vår erfarenhet är att användningen av publika laddpunkter är begränsad och att den som är tillgänglig för personal framförallt används när det är gratis”***

Idag använder lokalfastighetsägarna olika modeller för att ta betalt för laddningen. I publika miljöer förekommer gratis laddning inbakat i avgiften för parkeringsplatsen, olika appar eller att en högre taxa används.

En av lokalfastighetsägaren ser också utmaningar i olika behov av laddning och pekar på vikten av att fundera vilken typ av parkeringsplats, läge samt vilken typ av kunder som kommer att nyttja laddplatsen.

*”Vi har lagt ganska mycket tid på att ta fram ett kitt. Det paket vi har känns robust och framtidssäkrat. När våra hyresgäster vill ha laddinfrastruktur installeras en eller fler paket.”*



En av lokalfastighetsägarna arbetar idag med mindre installationer i form av paketlösningar. Lösningen består av ett grundpaket med två dubbelstolpar men är även förberett för ytterligare tre.

### **Bostadsfastighetsägare**

För de bostadsbolag som tillhandahåller hyresrätter initieras laddinfrastrukturprojekt oftast av bostadsbolagets ledning och/eller via politiska beslut. Laddstationer byggs för bolagens egna bilar i anslutning till servicekontor och hyresgäster erbjuds att hyra laddplats vid sin bostad.



*”För boende som hyr laddplats fungerar normalladdare bra utifrån deras behov”*

De flesta laddstationerna har normalladdare. Det motsvarar oftast de boendes behov då de laddar nattetid eller då bilen inte används.

**”Många elbilar är heller inte anpassade för snabbladdning och normalladdning är inte lika kostnadsdrivande”**

Effektfrågan och kostnaden för den är central för bostadsbolagen och målsättningen är att effektbehovet för fastigheten inte ska öka för mycket. Effektstyrning för

**”Det kommer bli nödvändigt att installera system för effektstyrning vid ökad efterfrågan, men inledningsvis betydligt dyrare. En kostnad som inte alla hyresgäster är beredda att betala för”**

balansering mellan laddplatserna används till viss del, medan samordnad effektstyrning med hänsyn till hela byggnaden inte nyttjas alls i dagsläget. Här skiljer sig bolagen som tillhandahåller hyresrätter från bostadsrättsföreningar. Intervjuad bostadsrättsorganisation (HSB)

anger att föreningarna så gott som alltid gör tillval vid upphandling av laddplatser för att kunna effektbalansera på olika nivåer.

**”Vi har alltid effektstyrning för balansering mellan laddplatserna. Vid fler än fem laddplatser samordnas styrningen med byggnaden. Om färre platser förbereds installation av styrning”**

## FASTIGHETSÄGARNAS UTMANINGAR/BEHOV

Det är svårt att bedöma hur efterfrågan på laddplatser kommer att utvecklas och bostadsbolagen har därför arbetat både reaktivt och proaktivt. En viss andel har byggts trots att det inte har funnits en direkt efterfrågan och en del av laddplatserna är outhyrda idag.

**”Det behöver finnas en efterfrågan och laddplatserna måste användas för att få ekonomin att gå runt ”**

**”För parkering på offentlig plats har vi idag redan alldeles för många appar för parkering. Ska vi då lägga på lika många för att betala för laddningen blir det ohållbart.”**

Lokalfastighetsägarna lyfter att betalningslösningarna som används måste vara smidiga för att folk ska utnyttja laddningsmöjligheten.



Bostadsbolag och bostadsrättsföreningar använder i de flesta fall inte de debiteringssystem som finns förberedda i flertalet laddplatser. De väljer istället att ta ut en fast månadskostnad med tillägg för installationen, där el för laddning ingår allt debiteras el separat.



***”Det ska vara enkelt för de boende att förstå betalmodellen och den ska upplevas som rättvis. För oss i bolaget ska den vara enkel att administrera när hyresgäster flyttar och nya flyttar in.”***

Såväl fastighetsägare av lokaler- som bostäder anser att lastbalansering är en fråga som måste lyftas in tidigt när strategier för laddstationer tas fram. För att lyckas är det viktigt att börja arbeta med att upphandla en enhetlig lösning så att systemen framtids-säkras. I det bör ingå allt från

***”Vi behöver tänka igenom var och när behoven finns av att ladda. Köpstarka hyresgäster återfinns ofta i centralt belägna bostäder och lokaler. Samtidigt har garage i befintliga byggnader med centralt läge mycket knappt om utrymme.”***

Något som också upplevs saknas är samordning av marknadens aktörer. För att kunna göra bra teknikval med god funktion och bra garanti för helheten behövs en sammanställning över bra aktörer och vilka som samarbetar med varandra.

***”Upphandlar vi ett märke denna gång och ett annat nästa och då pratar de kanske inte med varandra. Då får vi inte till lastbalansen.”***

## FRAMTIDSSPANING

Såväl lokalfastighetsägare som bostadsbolag och bostadsorganisation lyfter fram vikten av att förbereda sig för framtiden. Det gäller att både göra rätt för stunden och bygga in flexibilitet med lösningar som ger en bra funktion och är ekonomiskt och miljömässigt hållbar.

***”Det finns många olika tekniska lösningar och jag upplever att det är en omogen bransch. Samtidigt påstår alla att de vet”***



***”Man kommer nog inte kunna tjäna pengar på laddinfrastruktur i längden. Affärsmodellen kommer att ligga i att ha en attraktiv parkeringsplats för att locka till sig kunder. Idag tjänar vi ju inget extra på att ha en hiss i en fastighet utan det är ett baskrav.”***

Samtliga fastighetsägare anser att frågor som brand och elsäkerhet behöver utredas ordentligt. Idag är det svårt att avgöra vad som verkligen gäller. Även mjukvaran i olika varianter av stolpar och boxar lyfts som angelägna.

En lokalfastighetsägare bygger standardfundament där stolparna sedan kan bytas ut och andra satsar på att säkerställa att elkablar och installationer klarar en högre belastning än idag.

***”Vi förbereder kanalisation för laddstolpar och vid efterfrågan från boende i föreningarna genomförs installation”***

Bostadsbolagen förbereder för laddstationer vid ny- och ombyggnation av garage samt vid markarbete i anslutning till parkeringar.

Ingen av lokal- och bostadsbolagen tror att laddinfrastruktur är något som kommer innebära stora intäkter i framtiden utan ses mer som ett framtida standarderbjudande.

De bostadsrättsföreningar som installerat laddstationer ser annorlunda på lönsamhet, där man ser att de kan bidra till ett ökat fastighetsvärde.

***”Föreningar har generellt inte som mål att tjäna pengar på laddstationerna, utan de tillkommer utifrån intresse från de boende. Däremot kan det vara ett argument att laddstationer höjer värdet på fastigheten.”***

Även lastbalansering på samhällsnivå är en viktig fråga. Vi behöver smartare lösningar för när laddningen ska ske.

*”Det som har fungerat sämst är mjukvaran i olika varianter av stolpar och boxar. Styrning, kommunikationssystem för taggar fungerar inte som utlovat.”*

## TIPS OCH RÅD VID PLANERING AV LADDINFRASTRUKTUR

- TA FRAM EN STRATEGI OCH PLAN FÖR ARBETET
- TA DEL AV ERFARENHETER DÄR LADDSTATIONER GENOMFÖRTS
- UNDERSÖKA INTRESSET HOS HYRESGÄSTER T.EX. SOM DEL I NKI-ENKÄT
- FÖRBEREDA FÖR LADDSTATIONER VID NY- OCH OMBYGGNING AV GARAGE OCH/ELLER I SAMBAND MED MARKARBETET I ANSLUTNING TILL PARKERING
- ANVÄNDA MOTORVÄRMARE I DE FALL DE HAR TILLRÄCKLIG KAPACITET
- VÄLJA EN BRA LEVERANTÖR ATT SAMVERKA MED
- PASSA PÅ ATT SÖKA STÖD FRÅN KLIMATKLIVET MEDAN MÖJLIGHETEN FINNS

## HUR KOMMER NÄTVERKEN VIDARE?

Nätverken ser två spår för fortsatt arbete. En stor utmaning är att välja rätt produkter. Efterfrågan på kunskapsinhämtning och samordning för att få en tydlig bild över marknadens utbud är stor. Både från lokal- och bostadsbolagen. Bland annat lyfts behovet av att hitta ett forum där man kan dela med sig och ta med sig. Oftast finns inte utrymmen för dialogerna och folk har inte kunskap utan det behövs ett forum för likasinnade.

*”Det finns en djungel av lösningar på marknaden med säljare som ”garanterar” funktion och priser. Många fastighetsägare är i startgropen att införskaffa laddstationer, så erfarenhetsutbyte mellan deltagande organisationer/bolag är en viktig del.”*

Ett annat förslag från ett bostadsbolag är att Bebo/Belok skulle kunna ta fram gemensamma kravnivåer för teknik, styrsystem och debiteringssystem. I ett nästa steg upphandlas sedan leverantörer som kan avropas av medlemmarna.

Intervjuade företag är: Einar Mattsson, HaningeBostäder, HSB, Hufvudstaden, LOCUM, Specialfastigheter, Uppsalahem samt Willhem.  
Intervjuerna har gjorts av Karin Glader, CIT Energy Management samt Margot Bratt, WSP.

