

Framgångsrik formel för svensk bostadsproduktion

Sakofall skalar upp nyproduktionen av hyresbostäder genom ett egenutvecklat fabrikskoncept, centraliserade inköp och totalentreprenad i egen regi. Modellen sänker kostnader och möjliggör byggstartar även i lågkonjunktur – även på orter där andra inte får kalkylen att gå ihop.

– Vi leder totalen men låter lokala partners utföra yrkesarbetena i vår modell, säger vd och majoritetsägare Tom Sakofall.

Det Ludvikabaserade fastighetsbolaget Sakofall bygger, äger och förvaltar hyresbostäder med växande närvaro i Mälardalen och storstadsregionerna. Tom beskriver hur man agerar totalentreprenör, men upphandlar hantverket och behåller projektledning, inköp och logistik inhouse för att äga värdekedjan.

– Vi kan producera billigare än konkurrenterna och därmed bygga även när marknaden tvekar. Det gör att vi kan leverera bostäder till lägre hyror och minska vakansrisken på både mindre orter och i större städer, säger den passionerade vd:n.

Bygger och förvaltar

Bolaget har i dagsläget cirka 200 lägenheter i produktion och omkring 100 i pågående förvaltning.

Tom säger att man kommer att starta 300 bostäder under 2026.

Framåt ser han att man växlar upp till 500–600 bostäder under 2027 för att 2028 nå en produktionstakt om 1 000 per år.

– Vår strategi är att behålla cirka 80 procent i egen förvaltning och avyttra 20 procent för att balansera kassaflöden och kapitalbehov.

Bärande affärsmodell

Upprepade hustyper och central styrning ger förutsägbar kostnad per lägenhet – från el och måleri till drift, jour och snöröjning.



Tom Sakofall



Sakofall anlitar främst lokala ramavtalsentreprenörer, ofta firmor med cirka 6–30 anställda, för montage och yrkesarbeten.

– Vi hyr produktionshall, köper material i bulk och låter utvalda entreprenörer spika block som sedan monteras på plats. Vi vill inte att stora byggbolag tar över totalen – modellen är vår, säger Tom.

Geografi och tillväxt

Resan går från Dalarna mot en portfölj som inom tre år är hälften storstadsregioner och hälften mindre tillväxtorter. Projekt drivs bland annat i Enköping, Strängnäs och Arboga, med pipeline i Storstockholm och expansion mot Norrköping och Linköping.



– Vi växer söderut och bygger kontaktnät stegvis för att undvika spretighet. Femårsplanen från hösten 2023 följs i fråga om kapital, organisation och kompetenser.

Brunnsvik som bas

Huvudkontoret ligger i anrika Brunnsvik utanför Ludvika där Sakofall renoverat tak, fasader, fönster och 63 hotellrum samt vänt en tidigare förlust-fastighet till plus genom en mix av folkhögskola, hotell, bostäder och kontor. Hotellet drivs i separat bolag med extern vd och har stark beläggning bland annat via Hitachi och PEAB.

– Vi är stolta över att ha säkrat en kulturhistorisk miljö och samtidigt skapat en hållbar affär. När samhällsnytta möter lönsamhet blir affärer som mest motiverande, säger Tom. ■

Rickard Henriksson

