Pressinformation – fritt för publicering

Puustelli Group Oy

2015-10-XX

Nya regler skapar ROT-panik bland hemrenoverare

Minskningen av ROT-avdraget har skapat köprusch i byggbranschen. För kökstillverkaren Puustelli har försäljningen redan ökat med över 30 procent i år.

– Nu i höst peakar det, och vi ser att folk är beredda att gå långt för att få klart före nyår, säger Mika Ojanne, vd för Puustellis svenska verksamhet.

Efter nyår krymper ROT-avdraget från 50 procent till 30 procent. Det innebär en 40-procentig ökning av arbetskostnaden för många privatpersoner.

Förändringen har påverkat försäljning för hela byggbranschen, när många försöker klara av sina renoveringsbehov medan avdraget fortfarande är större. För Puustellis del har försäljningen hittills ökat med 34 procent jämfört med föregående år.

– Då är ändå hela novemberförsäljningen kvar. Oktober och november brukar vara högsäsong för hela köksbranschen, men i år är det mer så än vanligt, säger Mika Ojanne.

”Fira jul någon annanstans”

Det råder ingen tvekan om att ROT-förändringen bidrar till försäljningen. Kunderna är beredda att gå omvägar för att få sin köksrenovering klar före nyår berättar Ojanne: ”Några har sagt att ’vi kan fira jul någon annanstans, bara köket blir klart i tid’”.

– Den vanligaste frågan våra säljare får just nu är om det kan vara klart före julafton. Men det är inget konstigt att kunderna vill det, det handlar om att spara upp till 10 000 kronor mer per person före nyår, säger Mika Ojanne.

Fram till årsskiftet kan varje ROT-berättigad person i hushållet spara max 25 000 kronor i arbetskostnad; efter nyår minskar detta till max 15 000 kronor per person.

Snabbare skiften och större renoveringar

ROT-avdraget har också blivit viktigare för många som renoverar sin bostad, eftersom renoveringarna ofta är mer omfattande idag enligt Mika Ojanne.

– Förr monterade vi in ny köksinredning i det befintliga köket – idag blir renoveringen ofta mer omfattande, vi gör om golv, målar om, kaklar och annat. Dessutom är det många gånger mer avancerade projekt, där väggar ska flyttas, dörrar öppnas upp och liknande. Det gäller både i hus och lägenheter.

Förändringarna i konsumenternas beteende ställer också högre krav på leverantörerna. För Puustelli handlar det om att de idag erbjuder en mer komplett service kring köksrenoveringen.

– Den som tidigare var en kökssäljare är idag en projektledare som har hand om ett projekt från start till mål och omfattar många yrkesgrupper. Det är en utveckling som pågått under många år – vi har hängt med och vidareutvecklat oss längs vägen, säger Mika Ojanne.

För mer information, kontakta:

**Jonas Eklund,** marknadsansvarig Puustelli Sverige

[jonas.eklund@puustelli.com](mailto:jonas.eklund@puustelli.com), 070-975 44 12

**Mika Ojanne**, vd Puustellis sverigeverksamhet

[mika.ojanne@puustelli.com](mailto:mika.ojanne@puustelli.com)

Bilder:

• Bild på Mika Ojanne, vd Puustelli i Sverige: <http://d20tdhwx2i89n1.cloudfront.net/image/upload/t_next_gen_article_large_767/dawqgtlfhh3cb2hxfgjw.jpg>

*Om Puustelli Group Oy*

*Puustelli Group Oy är Finlands största köksproducent och ingår i Harjavaltakoncernen. Puustelli har i Sverige totalt tolv franchisebutiker i Stockholmsområdet, Nyköping, Västerås, Göteborg och Uppsala. Företaget omsatte 216 000 000 euro 2014.*