**Pressmeddelande**

2021-05-20

**Rekordstor orderingång i Svensk Husproduktion AB under 20/21**

Ytterligare en milstolpe är passerad i Svensk Husproduktions historia. När man den 31 april stängde verksamhetsår 20/21, kunde bolaget för första gången räkna in en orderingång på över 1 000 mkr i LB-Hus verksamhet. LB-Hus tillverkas i en av Sveriges modernaste husfabriker i Bromölla, strax utanför Kristianstad.

”Det här vågade vi inte hoppas på i början av året”, säger Stefan Holmberg, VD och Koncernchef i Svensk Husproduktion AB. ”Vi intog en mycket försiktig hållning under våren 2020 när Coronapandemin slog till. Ingen kunde drömma om att hela bostadsbranschen skulle få ett sådant uppsving.”

Svensk Husproduktion har med sitt välkända varumärke, LB-Hus, gått från klarhet till klarhet under de senaste åren. Genom fördubbling av omsättning, förbättrat resultat och organisk tillväxt under tre år, blev man 2019 utsedd till Mästargasell av Dagens Industri. Under 2020 räknade man in det ena försäljningsrekordet efter det andra. Utöver denna organiska tillväxt förvärvades Trivselhus AB från Södra den 1 mars 2021.

Merparten av den rekordhöga orderingången under räkenskapsåret 20/21, är relaterat till styckehusförsäljningen. ”Vi ökade vår orderingång på styckehus med 60 % jämfört med föregående år, där enbart december och januari stod för 32 % av den totala försäljningen”, säger Mikael Lindhe, Marknads- och Försäljningschef LB-Hus Styckehus. ”Året började med en viss oro, men det skulle snabbt visa sig att rådande pandemi aldrig blev något hot, snarare tvärtom. Hus och hem har blivit en alltmer central och prioriterad del i våra liv, där bl.a. distansarbete gör att vi vistas mer i hemmet än tidigare.”

Även om styckehusförsäljningen står för merparten av orderingången 20/21, har även LB-Hus Grupphusförsäljning, där man erbjuder hus inklusive mark, gått bättre än någonsin. Flera egenutvecklade projekt har säljstartats under föregående verksamhetsår, och man satsar nu stort på den inslagna linjen att fortsätta skapa attraktiva projektområden. Även försäljningen på den professionella sidan (B2B) visade en stark avslutning på året och landade på ca 200 mkr i total orderingång.

”Vi ser med spänning fram emot det kommande året”, säger Stefan Holmberg. ”Genom förvärvet av Trivselhus\* har vi breddat vår varumärkesportfölj, och kan nu erbjuda våra kunder mycket attraktiva husmodeller i samtliga prissegment och med Trivselhus som en del i koncernen siktar vi på att nå en total orderingång på 2 miljarder för kommande verksamhetsår.”

*\*Trivselhus AB satte försäljningsrekord i april -21, då man sålde över 100 hus. Läs mer på* [*www.trivselhus.se*](http://www.trivselhus.se)

**För ytterligare information, vänligen kontakta:**

Stefan Holmberg, VD och Koncernchef Svensk Husproduktion AB

Telefon: 0705-56 46 32

E-post: [stefan.holmberg@svenskhusproduktion.se](mailto:stefan.holmberg@svenskhusproduktion.se)