FASTIGHETSSVERIGE

TÄTT INPÅ
Biljana Pehrsson ska föra Kungsleden mot nya mål

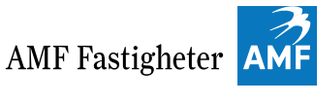
STORT INVESTERINGS-UTRYMME
Fastighetssverige tar tempen på fondbolagen

BRANSCHENS MÄKTIGASTE KVINNA
Hon vann premiärupplagan av Fastighetssveriges omröstning

#3 2013 | pris: 98:–

FOR ENGLISH: REVERSE MAGAZINE »

lokalnytt.se



Tillsammans skapar vi Sveriges största

Wiklunds
Fastighetsförvaltning

marknadsplats för lediga lokaler

Ur innehållet:

Hon blev första vinnaren i Branschens mäktigaste kvinna.

Häng med på en rundtur hos de kapitalstarka fondbolagen.

Save the date

Några datum att lägga på minnet:

25 september
Lokalmarknadsdagen i Göteborg.

30 september
Sista dagen att nominera till Sveriges Snyggaste Kontor – www.sverigessnyggastekontor.se

7–9 oktober
Fastighetsmässan Expo Real i München.

12 oktober
Bob Dylan spelar på Waterfront i Stockholm.

Semestern är slut – äntligen lugn och ro

EFTER EN FANTASTISK SEMESTER hittade jag för några veckor sedan tillbaka till redaktionen och mitt skrivbord där tangentbord, telefon och skärm stod kvar som om inget hänt – hur skönt som helst! Visst; sommaren har varit den bästa på många år och vi lyckades till och med tajma in Medelhavstrippen den enda veckan då det var skitväder här hemma. Trots det handlar återvändandet i tjänst för mig om att kunna ta det lugnt och slappna av. Låter kanske konstigt med tanke på alla nyhetsbrev, magasin och event som vi spottar ur oss härifrån. Men det blir lugnare på ett mentalt plan; plötsligt kan jag strunta blankt i hur vädret ska bli i morgon, och de närmaste dagarna. Och, ärligt talat, det är inte fel med lite ”semester” från familj och vänner heller efter flera intensiva veckor när man ”gnagt” på varandra. Det blir ju så mycket mysigare att ses på kvällarna och helgerna när man hunnit längta efter varandra. Det jag saknar dock är att kunna sticka ut med båten en tidig morgon och fiska makrill endast ackompanjerad av vågskvalp och måsskrik.

> »Men nu är det full fart igen.«

MEN NU ÄR DET full fart igen och det är bara några få veckor kvar till Expo Real. Och vi på Fastighetssverige kommer som vanligt att befinna oss mitt i diskussionernas centrum, redo att fånga upp godbitarna och leverera dem till dig som läsare. Vi kommer också att exponeras i alla tidningsställ, vi kommer att synas i pressmontern och vi kommer att leverera dagliga nyhetsbrev med senaste nytt, intervjuer och bildspel direkt från mässgolvet. Kort sagt; alla som vill kommer att bli uppdaterade på vad som sker på årets Expo Real via någon av våra kanaler.

Chefredaktör // Eddie Ekberg

TREVLIG LÄSNING!

3 2013 // Årgång 9

ANSVARIG UTGIVARE
Rolf Andersson, rolf@fastighetssverige.se

UTGIVARE
Fastighetssverige AB, Trädgårdsgatan 1, 411 08 Göteborg. Telefon: 031-13 91 16, e-post: info@fastighetssverige.se

REDAKTION
Eddie Ekberg, eddie@fastighetssverige.se
Sofia Grymer, sofia@fastighetssverige.se
Nicklas Tollesson, nicklas@fastighetssverige.se

LAYOUT OCH PRODUKTION
Lokalförlaget i Göteborg AB
Eva Mellergårdh Wernersson, eva@fastighetssverige.se
Joanna Nyholm joanna@fastighetssverige.se

GÄSTSKRIBENTER
Magnus Alvesson, Johan Edberg, Peter Erséus, Anders Hulegårdh, Didrik Roos, Lennart Weiss, Kent Åkerlund

ADMINISTRATION
Claudia Peters, info@fastighetssverige.se

ANNONSBOKNING
Rolf Andersson, rolf@fastighetssverige.se

TRYCK
Billes Tryckeri AB

DISTRIBUTION
Posten och CityMail

OMSLAGSBILD
Eddie Ekberg

På omslaget // Biljana Pehrsson
Läs intervjun på sidan 50.

Magasinet får citeras med angivande av källa. Tillstånd av ansvarig utgivare erfordras för återgivande av artiklar och illustrationer. Tidningen ansvarar ej för insänt, ej beställt material.

Att skapa en ny stadsdel kräver resurser

Vi växer som aldrig förr med nya fastigheter och utvecklingsprojekt i Stockholms innerstad, Arenastaden, Solna Business Park och Hammarby Sjöstad. Det största just nu är utvecklingen av Arenastaden, en helt ny stadsdel för en storslagen vardag. Med 30 000 kontorsplatser bredvid Friends Arena, Mall of Scandinavia, Quality Hotel Friends och 3 000 nya bostäder är det vår största satsning någonsin. Och eftersom vi vill göra mycket, behöver vi fler resurser. Vi har anställt allt från projektledare till förvaltare och fastighetstekniker. Just nu anställer vi fler.

Läs mer på www.fabege.se/karriar

Innehåll // 3 2013

Kungsledens nya vd Biljana Pehrsson hade lika gärna kunnat bli arkitekt eller författare.

50

80

Mat & vin

På prisbelönade restaurang Bhoga i Göteborg har det bedrivits restaurangverksamhet sedan 1669.

16

Mäktigast

Kerstin Lindberg Göransson röstades fram till Branschens mäktigaste kvinna av Fastighetssveriges läsare.

72

Expo Real 2013

Branschen ser fram emot årets Expo Real i München.

Senaste nytt från branschens bästa nyhetssajt fastighetssverige.se **sidan 10.**

~ Expertskribenter ~

8 // Makroanalysen

Magnus Alvesson om Sveriges ekonomiska utveckling.

46 // Advokaten har ordet

Delphi om kommunens kunskapsbrister i planmonopolet.

58 // Revisorn har ordet

Deloitte om den allt viktigare hållbarhetsfrågan.

62 // Krönika

Lennart Weiss efterlyser samlat grepp i bostadsfrågan.

64 // Arkitektkommentaren

Peter Erséus oroas över ett alltmer likriktat och banalt byggande.

88 // Aktieanalysen

Johan Edberg om varför aktieanalytiker i fastighetssektorn är mer träffsäkra än analytiker överlag.

Fastighetsfonder

En kapitalstark del av marknaden

~ 21 ~

Magnus Alvesson // Swedbank

BILD: SWEDBANK

SER LJUSNING. Swedbanks prognoschef Magnus Alvesson ser starka konjunkturindikationer som pekar i samma riktning – en ljusning i Europa. Men, menar han, det är långt kvar innan man kan börja betrakta läget som normalt.

Underskatta

Under de senaste månaderna har vi sett alltfler tecken på att den aggressiva och okonventionella krispolitiken som förts främst av de avancerade ekonomierna börjat ge resultat. Det har dock tagit tid. Stora ekonomier som Storbritannien, Frankrike och Nederländerna har fortfarande en BNP som ligger under 2007 års nivå. I USA och Tyskland har tillväxten de senaste fem åren i genomsnitt varit lägre än en procent. Med andra ord, det är långt kvar innan man kan börja betrakta det ekonomiska läget som normalt.

UTVECKLINGEN I DEN AMERIKANSKA ekonomin har varit robust under de senaste månaderna. Trots att de finanspolitiska åtstramningarna förväntas ge ett negativt bidrag med drygt en och en halv procentenhet prognostiseras en tillväxt på knappt två procent för 2013. Det finns alltså en stark underliggande kraft i amerikansk ekonomi. Detta har bekräftats av positiva konjunkturdata, även om det också finns vissa svaghetstecken. På plussidan återfinns arbetsmarknadsutvecklingen som visar att fler nya jobb skapas samtidigt som arbetslösheten sjunker tillbaka. Detta tillsammans med stigande huspriser har stärkt hushållens sentiment, vilket underbygger en fortsatt positiv konsumtionsutveckling.

I ljuset av denna utveckling har blandade besked från centralbanken i USA, Federal Reserve, fått de globala marknaderna att svänga kraftigt. Federal Reserve signalerade efter räntemötet den 19 juni att obligationsköpen sannolikt kommer att börja dras ned innan årets slut och vara avslutad vid mitten av nästa år.

inte riskerna

STARKARE KONJUNKTURINDIKATIONER från främst Tyskland innebär att recessionen i eurozonen förefaller ha ebbat ut under andra kvartalet, och att tillväxten kan bli svagt positiv under resten av 2013. Inköpschefsindex har stigit i såväl Tyskland som Frankrike, och även kommit upp i södra Europa. Hushållens konsumtion steg under det första kvartalet, och lett av en stärkt tilltro i Tyskland, både bland konsumenter och företag, ser denna trend ut att fortsätta. Stigande riskpremier i spåren av den ökade volatiliteten på finansmarknaderna kan dock fördyra sydeuropeiska länders finansiering. Med begränsade penningpolitiska stimulanser och en dämpad utlåningstakt kommer sannolikt att konjunkturåterhämtningen blir utdragen.

»I denna omvärldsmiljö utvecklas den svenska ekonomin relativt väl.«

RISKERNA I EUROPA är nu främst politiska. De sociala påfrestningarna i södra Europa som följer på de exceptionellt höga arbetslöshetsnivåerna kan leda till ytterligare politiskt missnöje som gör att förmågan att fullfölja den ekonomiska åtstramningspolitiken minskar. Dessutom är det fortsatt osäkert om i synnerhet Grekland, men även i viss mån Portugal, kommer att klara sig utan ytterligare stöd från EU och IMF, alternativt skuldnedskrivningar. Om så inte är fallet kan osäkerheten igen spridas till andra länder och marknader.

De största riskerna för den globala ekonomin kommer dock från tillväxtländerna, och då främst Kina. Efter en längre period av snabbt växande krediter från så kallade skuggbanker (institut som ofta är knutna till banker men som samtidigt inte faller under samma regelverk) ökade risksentimentet kraftigt under början av året. Det spreds en osäkerhet om i vilken grad de kinesiska myndigheterna garanterade dessa krediter och interbankräntorna sköt i höjden. Peoples Bank of China spelade en nyckelroll under senare hälften av juni för att dämpa det ökade risksentimentet, men gjorde samtidigt klart att man avser att fortsätta verka för att minska utlåningstakten och därmed bidra till den nya regeringens ambition att minska beroendet av investeringar som tillväxtmotor. Dessutom har de kinesiska myndigheterna varit tydliga med att Kinas tillväxt kommer att dämpas framöver. Från att har varit en stabil källa för export från övriga världen kommer Kinas roll att minska, även om den kommer att fortsätta vara stor. Samtidigt riskerar ökad osäkerhet och växande svängningar på de kinesiska marknaderna att sprida sig globalt.

I DENNA OMVÄRLDSMILJÖ UTVECKLAS den svenska ekonomin relativt väl. Den höga tillväxten i svensk ekonomi under det första kvartalet försvagades under det andra, och underliggande data gav inga tydliga indikationer på att tillväxten växlat upp. Företagens lager ökade, möjligtvis som en konsekvens av att efterfrågan överskattades, och investeringsviljan förefaller vara fortsatt svag. Även hushållens konsumtion var något avvaktande; uppgången under det första kvartalet kan förklaras till viss del av det kalla vädret.

Det finns ändå flera positiva indikationer. Uppgången av arbetslösheten i mars och april bröts i maj, och hushållens ekonomi förblir stark. Dessutom kan den något oväntade kronförsvagningen bidra något till svensk exportindustris konkurrenskraft. På kort sikt förblir exportefterfrågan den alltjämt viktigaste faktorn för svensk ekonomi, och därför kommer omvärldsutvecklingen att vara den viktigaste faktorn att följa.

GILLAR TOUR DE FRANCE

Namn: Magnus Alvesson.

Ålder: 49 år.

Yrke: Prognoschef på Swedbank.

På Swedbank sedan: 2009.

Fritid: "Tour de France-fantast, både i praktiken och vid sidan om."

NYHETER

Här redovisar vi de 20 mest lästa nyheterna på fastighetssverige.se sedan slutet av maj. Siffrorna anger nyheternas placeringar i mest lästa-listan. *Text:* Eddie Ekberg

7 Nytt storbolag bildat – fastighetsvärde 2,9 miljarder

BILD: HEIMSTADEN

Patrik Hall.

TRANSAKTIONER Heimstaden placerar en del av sitt bestånd i ett nytt bolag och tar in flera delägare. Det nya bolagets fastighetsvärde är 2,9 miljarder kronor.

Alecta går tillsammans med Ericssons och Sandviks pensionsstiftelser in i det nya bolaget.

Alecta blir största ägare med cirka 40 procent. Heimstaden behåller cirka 30 procent, Ericssons och Sandviks pensionsstiftelser äger tillsammans cirka 30 procent.

Beståndet består av centralt belägna bostadsfastigheter i södra Sverige och Uppsala. Det omfattar drygt 4 500 lägenheter i 148 fastigheter. Fastighetsvärdet uppgår till cirka 2,9 miljarder kronor.

– Vi ser delägarskap mellan en professionell förvaltare och institutionella investerare som den optimala kombinationen för ett fastighetsägande både nu och i framtiden. Då Alecta samt Ericssons och Sandviks pensionsstiftelser alla har erfarenhet av fastighetsinvesteringar skapas en erfaren och bred ägarbas, säger Heimstadens vd Patrik Hall.

Det nya bolaget finansieras via SEB, Danske Bank, Nykredit, Handelsbanken och SBAB.

Newsec har varit transaktionsrådgivare och Falkenborn Advokatbyrå Heimstadens juridiska biträde. Alecta, Ericsson och Sandvik har företrätts av Kompass Advokat. **2013-06-28**

15 Här är förslagen till ”Stockholms Turning Torso”

BILD: EQUATOR STOCKHOLM/MOJANG

Förslaget från Equator Stockholm/Mojang.

BYGG/ARKITEKTUR Första delen i HSB:s tävling för att uppföra ett spektakulärt bostadshus i Stockholms innerstad är nu avslutad. Bland förslagen finns ett trähöghus med 34 våningar.

Den utvalda platsen är Västerbroplan, angränsande till Rålambshovsparken. Arkitektsamarbetet Berg/CF Möller/Dinelljohansson har ritat ett trähöghus med 34 våningar.

Equator Stockholm/Mojang har lämnat in ett förslag bestående av helt flexibla bostäder med en centralt placerad gemensam vinterträdgård med plats för samvaro, rekreation, tvättstuga, mötesrum, arbetsplats och gästrum.

– Nu hoppas vi att våra medlemmar och allmänheten bidrar till att välja ut vilket förslag som vi ska arbeta tillsammans med staden för att uppföra. På Facebook kan alla rösta på sin favorit, säger Anders Svensson, vd HSB Stockholm.

Nästa tävlingsdel gäller att rita en byggnad till tomten där Tekniska nämndhuset finns.

Den slutgiltiga vinnaren kommer att utses på Bostadsrättsmässan i november. **2013-06-07**

Vi kan fastigheter

NAI Svefa
Kompetens som får värden att växa

Missat något?
Beställ din egen kostnadsfria prenumeration på fastighetssverige.se/nyhetsbrev.

BILD: WINGÅRDHS ARKITEKTKONTOR

Mall of Scandinavia.

19 Unibail-Rodamco presenterar hyresgäster i Mall of Scandinavia

UTHYRNING Unibail-Rodamco presenterar nu några av de koncept som hittills har tecknat hyresavtal i Mall of Scandinavia i Arenastaden, Solna. Några av koncepten är:

• Spanska Mango, som väljer att göra en flaggskeppsbutik av internationella mått. Förutom det klassiska Mango-konceptet kommer butiken även att erbjuda He by Mango och de nya koncepten Kids by Mango samt Intimate & Fitness.

• Hugo Boss, som sedan länge är en av de ledande varumärkena inom skräddat mode.

• J Lindeberg, som erbjuder mode för en aktiv livsstil.

Butiken i Mall of Scandinavia kommer erbjuda både herr- och damkollektionen. **2013-07-31**

5 Bucht lämnar NCC – går till konkurrent

KARRIÄR I början av 2012 lämnade Marie Bucht Newsec för en tjänst på NCC Property Development. Nu går hon vidare till Skanska Infrastructure Development där hon under hösten får rollen som Business Development Director.

– Rekryteringen av Marie Bucht är ett viktigt led i arbetet med att utveckla affärer inom offentlig privat samverkan (OPS) på den nordiska marknaden. Marie har bred erfarenhet från såväl privat som offentlig verksamhet. Detta i kombination med lång erfarenhet av rådgivnings- och investeringsverksamhet i fastighetsbranschen är en utmärkt mix för att kunna positionera offentlig privat samverkan och Skanska som ledande aktör inom detta segment, säger Mats Rönnbo, Nordic Development Director, Skanska Infrastructure Development. **2013-08-14**

BILD: EDDIE EKBERG

Marie Bucht.

13 STORAFFÄR OM 1 045 LÄGENHETER I NORRKÖPING

TRANSAKTIONER Kommunala Hyresbostäder i Norrköping säljer 1 045 lägenheter i Norrköping till ett underliggande värde av cirka 670 miljoner kronor. Lägenheterna ligger i Atrium (632 marklägenheter) Ljura (Kardusen 7, kallat Tre Stjärnor med 138 lägenheter) och Östanhill (Stopet 11 med 275 lägenheter).

Rikshem köper större delen av beståndet, medan Vissland Fastigheter i Linköping med Jan-Erik Nylander och Thomas Åhman, köper cirka 300 marklägenheter (Atrium 2).

DTZ var rådgivare åt säljaren Hyresbostäder. **2013-06-11**

9 WIHLBORGS KÖPER I JÄTTEAFFÄR I LUND

TRANSAKTIONER Wihlborgs köper Ikanos tio fastigheter på Ideon i Lund och blir ensam fastighetsägare på Ideon.

BILD: WIHLBORGS

Anders Jarl.

I affären ingår ett byte av byggrätter och Wihlborgs betalar netto 1,5 miljarder kronor.

– Lunds kontorsmarknad är på sikt väldigt intressant och vi ser detta som en bra möjlighet att komplettera vårt befintliga bestånd på Ideon, säger Anders Jarl, vd för Wihlborgs Fastigheter.

– Wihlborgs äger sedan tidigare cirka 40 000 kvadratmeter på Ideon i nordöstra Lund och med förvärvet av Ikanos andel blir vi en ännu starkare spelare i Lunds forsknings- och utvecklingskluster, säger Anders Jarl. **2013-06-18**

14 KÖPARE KLAR I BOTKYRKA

TRANSAKTIONER Botkyrkabyggens storaffär där man säljer tio fastigheter med 1 300 lägenheter blev klar i juni. Det underliggande fastighetsvärdet i affären uppgår till 705 miljoner kronor.

Köpare är Mitt Alby, bakom bolaget står Mikael Ahlström, grundare av riskkapitalbolaget Procuritas. **2013-06-07**

www.naisvefa.se

NAI Svefa
Kompetens som får värden att växa

BILD: EDDIE EKBERG

Biljana Pehrsson.

1 KUNGSLEDEN KÖPER FÖR 5,5 MILJARDER

TRANSAKTIONER Kungsleden köper 84 kommersiella fastigheter med ett underliggande fastighetsvärde om cirka 5,5 miljarder kronor. Säljare är GE Capital Real Estate. Beståndet är till största del beläget i Stockholm och Göteborg och merparten utgörs av kontorsfastigheter. Den totala uthyrningsbara ytan uppgår till cirka 567 000 kvadratmeter.

– Beståndet har en profil som passar väl in i Kungsledens nya strategi med fokusering mot segmenten kontor, industri/lager och handelsfastigheter i storstadsregioner och tillväxtorter. Vi går nu in i en sedvanlig due diligence-fas, säger Biljana Pehrsson, styrelseledamot och tillträdande vd för Kungsleden. **2013-08-15**

16 NY VD FÖR EBAB STOCKHOLM

BILD: EBAB

Katrin Dahlström.

KARRIÄR Katrin Dahlström har utsetts till ny vd för Ebab i Stockholm.

Hon har varit verksam i 20 år på bygg- och fastighetsmarknaderna i Sverige och Tyskland där hon har arbetat med projektutveckling och projektgenomförande i olika chefspositioner samt på styrelsenivå. Hon är för närvarande affärsområdeschef på Ebab i Stockholm samt sedan 2011 styrelseledamot i Ebab.

Katrin Dahlström är utbildad civilingenjör från KTH.

– Det känns väldigt roligt och spännande att ta över rollen som vd för Ebab i Stockholm. Som affärsområdeschef känner jag bolaget väl och ser som ny vd stora möjligheter i att leda och utveckla bolaget utifrån den strategi som nu är lagd, säger hon. **2013-08-09**

10 Vasakronan säljer för 771 miljoner kronor

TRANSAKTIONER Vasakronan säljer fastigheterna Oden 20, 21 och 22 i Lidingö centrum. Köpare är Vencom Property Partners, tillsammans med en brittisk fastighetsfond.

Fastigheterna i Lidingö centrum har varit i Vasakronans ägo sedan 2001 och omfattar totalt 27 000 kvadratmeter handel, kontor och bostäder.

– Vasakronans strategi är att främst äga kontor och cityhandel. Lidingö centrum faller utanför den inriktningen. Det finns omfattande utvecklingsplaner för Lidingö centrum och Vasakronan kommer att fokusera sina projektinvesteringar till andra delar av regionen där vi redan har ett stort samlat fastighetsbestånd, till exempel Kista, Frösunda och Stockholms city, säger Fredrik Wirdenius, vd på Vasakronan.

Köpare är Vencom Property Partners, tillsammans med en brittisk fastighetsfond.

– Lidingö Centrum är en stabil fastighetstillgång som står inför en spännande utveckling under de kommande åren. Vi ser fram emot att ta en aktiv roll i detta utvecklingsarbete, säger Johan A. Gustafsson, ordförande i Vencom.

Affären görs i bolagsform och köpeskillingen är baserad på ett fastighetsvärde om 771 miljoner kronor.

Jones Lang Lasalle, Mannheimer Swartling och PWC fungerade som köparnas rådgivare i transaktionen. **2013-06-17**

BILD: GUSTAV KAISER

Fredrik Wirdenius.

BILD: VASAKRONAN

Lidingö centrum.

12 TK Development säljer retailprojekt i Barkarby

BILD: AWL ARKITEKTER/TK DEVELOPMENT

Barkarby Gate.

TRANSAKTIONER TK Development säljer projektet Barkarby Gate, om 20 000 kvadratmeter, till en fond administrerad av Cordea Savills. Affären genomförs genom forward funding. Uthyrningsgraden i projektet uppgår till 73 procent och kontrakt är tecknade med bland andra XXL, Clas Ohlson, Lager 157, Kjell & Co, Burger King och Nordic Wellness.

Köparen Cordea Savills är en internationell fastighetsinvesterare med kontor i Europa och Asien och ägs till 100 procent av Savills. **2013-06-13**

Vi kan fastigheter

NAI Svefa
Kompetens som får värden att växa

BILD: EDDIE EKBERG

Lennart Schuss.

17 Lennart Schuss startar investeringsbolag

BOLAG Lennart Schuss och Stendörrens grundare Peder Johnsson startar ett investeringsbolag som ska rikta in sig på miljonprogramsfastigheter i Mälardalen.

Lennart Schuss lämnar i och med det här delvis Tenzing, som han började arbeta för förra året.

– Men jag blir kvar som senior konsult och sitter kvar i styrelsen. Jag har också kvar mitt skrivbord på Tenzing, men vi kommer på det nya bolaget att arbeta från Stendörrens kontor på Strandvägen, säger Lennart Schuss.

Lennart Schuss berättar att det nya bolaget, som ännu inte har något namn, kommer att använda sig av ett nytt koncept för att kunna renovera miljonprogram på ett kostnadseffektivt sätt.

– Stendörren äger ett bolag som heter Bosystem, som importerar byggmaterial från Kina. Det här innebär att renoveringarna blir mycket kostnadseffektiva och vi ska därmed ganska snabbt kunna få bra avkastning på investeringarna, säger Lennart Schuss.

Peder Johnsson har i dag inget ägande i Stendörren. **2013-08-20**

3 CHÂTEAU LÄMNAR VD-POSTEN PÅ SVEAFASTIGHETER – GYLLING EFTERTRÄDER

KARRIÄR Efter mer än tio år som vd för Sveafastigheter lämnar nu Simon de Château över stafettpinnen till Patrick Gylling, som i dag är vice verkställande direktör och ansvarig för Sveafastigheters verksamhet i Finland.

— Efter ett decennium som verkställande direktör för Sveafastigheter känns det rätt att lämna över till Patrick och den övriga ledningsgruppen, som står redo att ta över. Jag ser stora affärsmöjligheter för Sveafastigheter på våra marknader, säger Simon de Château.

— Jag är glad och hedrad över att få förtroendet att leda Sveafastigheter och känner en mycket stark entusiasm över att få vara med och vidareutveckla företaget baserat på bolagets starka historik, säger Patrick Gylling.

Ledningsgruppen kvarstår oförändrad och består av Patrick Gylling, Johanna Skogestig (chef för den svenska verksamheten), Jonas Ahlblad (chef för den finländska verksamheten) och Emil Haraldsson (CFO). Simon de Château kvarstår i investeringskommittéerna för Sveafastigheters fonder. **2013-08-14**

Läs mer om Patrick Gylling och Sveafastigehter på sidan 34.

BILD: SVEAFASTIGHETER

Simon de Château.

2 FASTPARTNER MILJARDKÖPER – GÅR IN PÅ NYA MARKNADER

TRANSAKTIONER Fastpartner köper 14 fastigheter i Stockholm, Göteborg, Malmö samt Växjö. Tidigare ägde Fastpartner inga fastigheter i Göteborg, Malmö och Växjö.

BILD: EDDIE EKBERG

Sven-Olof Johansson.

Säljare av de 14 kontors-, industri- och lagerfastigheterna är NAPF Sweden AB, en fastighetsfond förvaltad av Valad.

Den totala uthyrningsbar ytan uppgår till drygt 112 000 kvadratmeter. Hyresintäkterna från

– Affären får ses som ett viktigt steg för att nå det till marknaden kommunicerade målet att nå ett på årsbasis rullande förvaltningsresultat om 400 miljoner kronor vid slutet av 2014, säger Fastpartners vd Sven-Olof Johansson.

Catella har varit rådgivare åt säljaren. **2013-07-30**

BILD: DILIGENTIA

Sveavägen 44.

20 SPELBOLAG TAR HELT VÅNINGSPLAN PÅ SVEAVÄGEN 44

UTHYRNING Spelbolaget King hyr hela våning 4, 4 100 kvadratmeter, i Diligentias Sveavägen 44.

– Vi tycker att det är otroligt kul att King valde oss och vårt enligt Breeam hållbarhetsklassade hus. Det är en mycket intressant hyresgäst som bidrar till den kreativa miljön som vi skapar. Sveavägen 44 kommer efter ombyggnationen att bli en av Europas mest energieffektiva fastigheter med stora sammanhängande ytor i ett mycket attraktivt läge, säger Markus Pfister, fastighetschef för Diligentias kontor. **2013-06-17**

www.naisvefa.se

NAI Svefa
Kompetens som får värden att växa

4 SJAELSÖ ANSÖKER OM REKONSTRUKTION

BOLAG Styrelsen för Sjaelsö, noterat på Köpenhamnsbörsen har lämnat in en rekonstruktionsansökan för bolagen Sjaelsö Gruppen, Sjaelsö Danmark och Sjaelsö Retail. Sjaelsö har länge haft finansieringsproblem och har inte lyckats skaffa fram nödvändig likviditet.

De senaste åren har Sjaelsö minskat sin skuld från sju till tre miljarder kronor, men det har alltså inte räckt.

– Det är inte bankerna som har tvingat fram rekonstruktionen, säger koncernchef Fleming Jensen till Ritzau Finans.

Det är bland annat förluster i Sverige på 400 miljoner svenska kronor som ligger bakom Sjaelsös beslut att ansöka om rekonstruktion. **2013-08-07**

8 RIKSHEM OCH WALLENSTAM I BYTESAFFÄR OM 1,4 MILJARDER

BILD: WALLENSTAM

BILD: RIKSHEM

Hans Wallenstam och Jan-Erik Höjvall.

TRANSAKTIONER Rikshem köper 540 lägenheter i Helsingborg av Wallenstam som köper 269 lägenheter i Göteborg av Rikshem. Tillsammans med investeringar i Uppsala uppgår värdet i affären till 1,4 miljarder kronor.

– Vi är glada över det här fastighetsbytet med Wallenstam som ger oss möjligheten att fortsätta vår tillväxt i Helsingborg, vd Rikshem.

Rådgivare i båda affärerna har varit Tenzing. **2013-06-20**

11 RIKSHEM KÖPER STORT AV HELSINGBORGSHEM

TRANSAKTIONER Rikshem köper 865 lägenheter av Helsingborgshem för 720 miljoner kronor. Det rör sig om 15 fastigheter i stadsdelarna Elineberg, Stattena och Eneborg. De flesta av fastigheterna är uppförda på 60-talet. Elinebergsfastigheterna övertas av Rikshem den 1 november 2013. Navet har varit säljarens rådgivare i affären. **2013-06-28**

BILD: NCC

NCC:s nya projekt på Södra vägen 1-3.

18 NCC hyr ut 11 000 kvadrat vid Ullevi

UTHYRNING NCC har skrivit hyresavtal med Sweco om närmare 11 000 kvadratmeter i den nya kontorsbyggnaden vid Ullevi i centrala Göteborg. Inflyttning beräknas till andra kvartalet 2015.

Nyligen meddelades den första uthyrningen, om 5 500 kvadratmeter, till PWC.

Nu är det alltså klart att även Sweco flyttar till nya Ullevi Park 4 på Skånegatan i Göteborg.

– Vi ser med spänning fram emot att flytta till nya moderna lokaler utformade för oss. NCC är bra på att lyssna och omsätta våra behov till konkreta lösningar, säger Åsa Bergman vd, Sweco Sverige.

Fastigheten blir en Green Building-fastighet och miljöklassificeras enligt det internationella miljöcertifieringssystemet Breeam. **2013-06-03**

6 Skanska säljer Gröna Skrapan

TRANSAKTIONER Skanska säljer Gröna Skrapan i Gårda, Göteborg, till Stena Fastigheter för 617 miljoner kronor. Kontorsfastigheten är belägen i ett attraktivt läge intill E6/E20 i Gårda, omfattar cirka 17 000 kvadratmeter, och är fullt uthyrd. Förutom Skanskas Göteborgskontor finns hyresgäster som Gunnebo, Apply Emtunga och Hitta.se.

Detta blir Stena Fastigheters tredje kommersiella fastighet i Gårda.

– Gårda är ett expansivt område i Göteborg med mycket bra kommunikationer. Dessutom blir fastigheten ett bra komplement till vårt befintliga bestånd i Gårda. Det ligger helt i linje med vår strategi att förvärva bra fastigheter i centrala lägen, säger Christel Armstrong Darvik, koncernchef Stena Fastigheter.

CBRE har varit rådgivare till Skanska vid transaktionen. **2013-06-24**

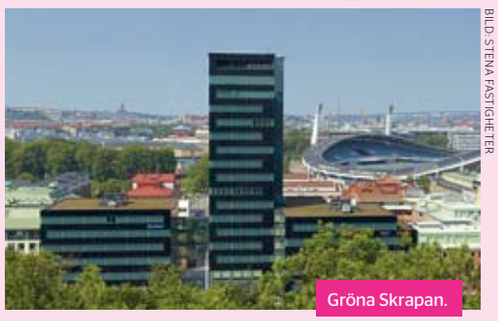


BILD: STENA FASTIGHETER

Gröna Skrapan.

www.naisvefa.se

NAI Svefa
Kompetens som får värden att växa

NIAM
Partner of Choice
Strong local presence
Niam is the largest real estate private equity firm in Northern Europe with a strong local presence and network with offices in Stockholm, Helsinki, Oslo and Copenhagen
Direct real estate industry experience
Fund management with both opportunistic and core-plus strategies averaging 20 years of real estate experience from leading European property companies
Exceptional performance
Realized gross leveraged IRR of 30% on a total of €6.5 billion in invested capital from fund holdings and operating partnerships since inception in 1998
www.niam.se

Hon är branschens mäktigaste kvinna

Akademiska Hus vd är vinnaren i premiärupplagan av Branschens mäktigaste kvinna. *– Otroligt roligt,* jag känner mig stolt och hedrad, säger Kerstin Lindberg Göransson.

Text: Eddie Ekberg // ***Bild:*** David Schmidt/Pixprovider

Kerstin Lindberg Göransson har varit vd för Akademiska Hus i två år. Innan dess var hon flygplatsdirektör på Stockholm Arlanda Flygplats, som ägs av Swedavia, i tolv år, ett bolag hon faktiskt var med och skapade utifrån Luftfartsverket. Under Swedavia-tiden var hon också bland annat styrelseordförande i Capona och ledamot i Tornet. Även under sin tid som vice vd och finansdirektör på Scandic Hotels arbetade hon en hel del med fastigheter, både i Sverige och övriga Europa, bland annat var hon med och bildade Scandic Hotels fastighetsbolag Hotellus. Och sedan två år tillbaka är hon alltså tillbaka i branschen som vd för Sveriges näst (efter Vasakronan) största fastighetsbolag – Akademiska Hus. Och nu har hon av Fastighetssveriges läsare utsetts till branschens mäktigaste kvinna.

» Jag känner mig stolt och hedrad.«

› **Hur känns det att hamna överst i den här rankingen?**

– Lite oväntat men självklart jätteroligt.

› **Varför oväntat?**

– För att Akademiska Hus kan kanske, i förhållande till vår storlek, uppfattas som ett lite anonymt företag i allmänhetens ögon. Akademiska Hus är ett stort företag som bedriver en viktig verksamhet genom att skapa kunskapsmiljöer för utbildning, forskning och innovation. Men mer än oväntat känns det glädjande och jag blir lite stolt. Jag har varit på Akademiska Hus i nästan två år och det är verkligen ett fantastiskt företag. Under den här tiden har jag sett en förändring i hur vi uppfattas bland annat när man mäter var studenter vill jobba någonstans, där har vi tagit ett kliv framåt vad gäller olika

UPPVÄXT I HUDIKSVALL

Namn: Kerstin Lindberg Göransson.

Ålder: 57 år.

Familj: "Ja."

Uppväxt i: Hudiksvall.

Bor: Hus i Täby samt övernattningslägenhet i Göteborg sedan i februari i år.

Bil: Volvo V60.

Studier: Studier i Sundsvall (som då var en del av Umeå Universitet) civilekonomexamen från Umeå 1979.

Karriär i korthet: FFV Aerotech 1982–1991 (biträdande projektledare inom JAS-projektet och senare ekonomidirektör), ekonomidirektör Becker Industrial Coatings 1991–1992.

Finans- och ekonomidirektördirektör på Scandic Hotels 1992–1998, finansdirektör på Telia IT-service 1998–99, flygplatsdirektör på Stockholm-Arlanda Airport 1999–2011. Sedan hösten 2011 vd för Akademiska Hus.

Läser: Dagstidningar, Fokus, affärstidningar och mattidningar samt massor av skönlitteratur.

Ser på tv: Nyheter och QI på BBC.

rankinglistor om var man kan tänka sig att jobba. Det bottnar förmodligen bland annat i att vi blivit mer synliga.

› **Vad tror du ligger bakom valet av dig?**

– Jag tror att det kanske hänger ihop med att vi har blivit mer synliga genom vår stora projektportfölj. Akademiska Hus har ju en projektportfölj på ungefär 25 miljarder kronor innehållande bland annat projekt såsom Hagastaden i Solna och Albano i Stockholm, där vi är med och utvecklar en helt ny stadsdel respektive ett campusområde.

› **Vad betyder en sådan här utnämning för dig?**

– Jag tror att det kanske kan betyda att vi ›

Vi vet vad som krävs

Med advokater som har arbetat inom Sveriges största detaljhandelskoncerner och som har mångårig erfarenhet som rådgivare åt svenska och internationella fastighetsbolag med inriktning på bland annat handels- och logistikfastigheter vet vi vad som krävs för att du ska lyckas med din nästa fastighetsaffär inom retail eller logistik.

Grönberg kombinerar fastighets-, entreprenad- och skatterätt med kommersiell förståelse för din fastighetsaffär.

Kontakta Anders Hedman eller Nicklas Hansen

www.gronberg.se

grönberg ADVOKATBYRÅ

MÄKTIGAST KVINNA I BRANSCHEN. Akademiska Hus vd Kerstin Lindberg Göransson har av Fastighetssveriges läsare utsetts till branschens mäktigaste kvinna. För henne handlar makt om möjligheten att påverka, något hon gör dagligdags i sin yrkesroll.

blir ytterligare mer synliga och kanske får delta i fler debatter och diskussioner i frågor där vi kan bidra. Vilket är något jag och mina kollegor gärna gör, inte för sakens skull, utan där det kan göra skillnad och där jag och Akademiska Hus kan tillföra något.

› Hur uppfattar du själv din makt?

– Det handlar mycket om möjligheten att påverka för mig. Det är min drivkraft. Till exempel när det gäller hållbarhetsfrågor, som är en väsentlig fråga för Akademiska Hus och alla andra företag och som jag brinner för. Akademiska Hus som företag är tillräckligt stort för att vara med och utveckla branschfrågor såsom hållbarhet, arbetsmiljö och massor av olika frågor, vi är tillräckligt stora att bli lyssnade på, det är ett bra sätt att använda sin makt.

› Varför tror du att det är så förhållandevis få kvinnor på vd-positioner i fastighetsbranschen?

– Jag tror det har att göra med att det av tradition är en förhållandevis manlig bransch. Men det verkar som att det håller på att förändras med rätt stor kraft. Det finns generellt sett många fler kvinnor på ledande positioner nu än för bara tio år sedan. Jag jobbar själv mycket med mentorskap med framförallt unga kvinnor där jag på olika sätt coachar dem i att kliva in i operativa positioner.

› Hur jobbar ni på Akademiska Hus för att lyfta fram kvinnor på ledande positioner?

– Vi anstränger oss för att hitta både kvinnliga och manliga kandidater till de ledande tjänsterna inom bolaget, samtidigt som det självklart är kompetensen som till slut avgör vem som får tjänsten. Vi har kommit en bit på väg, men det är ett jättejobb kvar.

KERSTIN LINDBERG GÖRANSSONS TRE BÄSTA TIPS FÖR ATT FÅ EN FRAMGÅNGSRIK KARRIÄR

1. Tänk på att först och främst söka dig till ett yrke som du känner lust och glädje i, det är nummer ett. Tänk på att du ska "tacka ja" till ditt jobb varje dag.

2. Våga ifrågasätta och utmana din omgivning, med relevanta och kreativa idéer. Jag blir själv väldigt energifylld av kreativa utmanare som kan ifrågasätta på ett konstruktivt sätt.

3. Försök att ha en hyfsat tydlig bild av vad du vill åstadkomma med hela ditt liv. Försök att reda ut vad det är som driver dig. På så sätt har du större möjlighet att hitta rätta jobb, och framför allt välj rätt företag!

BILD: CINA STENSON

NY BRANSCHUTMÄRKELSE

Branschens mäktigaste kvinna är en ny utmärkelse/ranking i fastighetsbranschen, instiftat av Fastighetssverige. Under två veckor i slutet av maj och början av juni har Fastighetssveriges läsare kunnat rösta fram branschens mäktigaste kvinna direkt på nyhetssajten www.fastighetssverige.se.

Totalt kom det in 861 röster – varje person kunde bara rösta på ett alternativ.

Här är de 18 mäktigaste kvinnorna i branschen, och antalet röster de fått:

1. Kerstin Lindberg Göransson (Vd Akademiska Hus) – 139
2. Ingalill Berglund (Vd Atrium Ljungberg) – 94
3. Christel Armstrong Darvik (Vd Stena Fastigheter) – 82
4. Carola Lavén (Vd NCC Property Development) – 81
5. Agneta Jacobsson (Vd DTZ Sweden) – 60
6. Anette Frumerie (Vd Besqab) – 49
7. Åsa Hedenberg (Vd Huge Fastigheter) – 46
8. Siv Malmgren (Vd John Mattson Fastighets AB) – 42
9. Charlotte Strömberg (Styrelseordförande i Castellum och ledamot i Swedbank, bland annat) – 39
10. Kristina Alvendal (Vd Airport City) – 37
11. Caroline Arehult (Vd Skanska Fastigheter i Stockholm) – 36
12. Sofia Ljungdahl (Divisionschef Peab Bostad) – 33
13. Biljana Pehrsson (Vd Kungsleden) – 28
14. Louise Lindh (Vice vd i Lundbergs) – 25
15. Marita Loft (Vd Storebrand Fastigheter) – 22
16. Eva Halvarsson (Vd Andra AP-fonden) – 19
17. Kerstin Hessius (Vd Tredje AP-fonden) – 16
18. Eva Landén (vd Corem) – 13

BILD: CINA STENSON

estea PROPERTIES

INVESTMENT- & ASSET MANAGEMENT IN THE NORDIC REAL ESTATE MARKET SINCE 2002

www.estea.se | info@estea.se | +46 8 679 05 00

BETALAR
du fortfarande
för nyheter?
Du vet väl att du kan få branschens bästa
och modernaste nyhetsbrev
kostnadsfritt!
Teckna din prenumeration på
www.fastighetssverige.se
FASTIGHETSSVERIGE

Fastighets-fonder med tjocka plån-böcker

De svenska fastighetsfonderna har gott om kapital och de flesta av dem tittar på möjliga förvärv.

Fastighetssverige har pratat med företrädare för åtta bolag – som har ett sammanlagt förvärvsutrymme om över 30 miljarder kronor.

Samtidigt står de inför nya utmaningar – nya regelverk enligt EU:s AIFM-regelverk håller på att implementeras, vilket innebär högre kostnader till följd av ökad rapportering och verifiering.

Häng med på en rundtur bland de svenska och nordiska fondbolagen!

22 Niam – Johan Bergman rattar Nordens största opportunistiska fond

26 Aberdeen – Göran Bengtsson stängde nyligen en semiöppen fond

30 Areim – Therese Rattik tar över som vd inför ny investeringsperiod

34 Sveafastigheter – Patrick Gylling tar över och styr från Helsingfors

36 Mengus – Henric From har gjort första investeringen i andra fonden

40 NREP – Rickard S Dahlberg och Tobias Alsborger om nästa satsning – nischat men brett

42 Profi – Staffan Olsson och Thomas Sipos vill inte se Profi som ett fondbolag

44 Genesta – David Neil räddar upp feltajmad förstafond

JOHAN BERGMAN

Ålder: 49 år.

Bor: Bromma.

Familj: Fru och två barn.

Fritidsintressen: Tennis, löpning och golf.

Bakgrund: Blev vd på Niam 2006, var dessförinnan på Skanska i 16 år, var på slutet en av fyra vice vd:ar.

”Det gäller att hela tiden leverera”

■ Niam var först och är med cirka 30 miljarder kronor i fastighetsvärde det största av de svenska fastighetsfondbolagen.

Just nu letar Niam investeringar för sin fond V, som med 719 miljoner euro i eget kapital, är den största fonden på marknaden.

Vd Johan Bergman ger här sin syn på de nordiska marknaderna, trender på investerarsidan och om konkurrensen med de nyare fondbolagen. ***Text & bild:*** Nicklas Tollesson

NIAM STARTADE SIN FÖRSTA fond redan år 2000 – en mindre bostadsfond som avvecklades 2004. För tillfället finns man både på sälj- (genom fond III och IV) och på köpsidan (med fond V och Nordic Core +).

Fond V har en investeringskapacitet på närmare 20 miljarder kronor. Hittills är fonden investerad till cirka 40 procent, genom bostäder i Danmark, köpcentrum i Norge, kontor i Sverige (Klara Strand i Stockholm) samt kontor i Finland.

– Hittills är investeringarna jämnt fördelade mellan våra fyra geografiska marknader, men det är inget självändamål. Just nu tycker jag att Finland och Danmark ser mest intressant ut, framför allt då Helsingfors och Köpenhamn. Norge är minst intressant, helt enkelt beroende på att det går så bra för Norge, det finns väldigt mycket inhemska pengar. Under 2012 var vi stora nettosäljare i Norge, vi sålde för sammanlagt tolv miljarder kronor, och åtta av dem var i Norge, säger Johan Bergman.

› **Baltikum var en tänkbar marknad för er tidigare, men inte nu i fond V?**

– Nej, och egentligen inte i fond IV heller. Vi gjorde en tidig affär i fond III, logistik i Riga som vi fortfarande har kvar. Vi tyckte redan före Lehman-kraschen att Baltikum såg svårjobbat ut, det var dyrt med tanke på hur omogen marknaden var, och det ser inte bättre ut nu.

› **Ni var först i Sverige, nu finns det ett flertal fondbolag, hur ser du på konkurrensen med de nyare?**

– Vi känner inte av någon sådan konkurrens, det finns tillräckligt med investerare som vill exponera sina pengar mot den nordiska fastighetsmarknaden. Det är inte så att vi har behövt ändra våra villkor för att det har tillkommit fler aktörer. Eftersom vi arbetar mycket med nordamerikanska och asiatiska investerare jämförs vi snarast med Goldman Sachs, Morgan Stanley och Blackstone.

Niam går inte ut med vilka investerare man har (men Johan Bergman säger att de har tre av de fem största pensionsfonderna i världen) men i fond V kommer ungefär 50 procent från Nordamerika, 30 procent från Asien och 20 procent från Europa.

»Jämfört med tidigare märker vi att investerarna blir alltmer professionella.«

– Den nordamerikanska delen är ungefär konstant, men jämfört med fond IV ser vi en ökning från Asien och en minskning från Europa.

– JÄMFÖRT MED TIDIGARE märker vi att investerarna blir alltmer professionella. Tidigare sköt de med hagelbössan, nu är de mycket mer noggranna. Vilket vi tycker är bra.

I Niams senaste fond, Nordic Core + som lanserades 2012, är de europeiska investerarna klart dominerande. ›

Marsh Real Estate Practice Sweden
www.marsh.se

MARSH

– Där har vi helt andra investerare än i de övriga fonderna, investerare med en annan syn på avkastning och risk. Den fonden är ett bra sätt för Niam att växa, det finns gott om pengar som söker sig till det segmentet och det finns fina affärer att göra, och vi är bättre skickade att göra dem än många andra, vi har både strukturer och processer på plats, samt en väldigt vass organisation.

› **Investerar Niam i de egna fonderna?**

– Ja, men vi går inte ut med hur mycket. Alla anställda har också möjlighet att investera och i stort sett alla väljer att göra det. Det bygger förtroende i alla led.

› **När kommer Niam fond VI?**

– Vet inte, men om vi håller tempot så går vi väl ut igen nästa höst och träffar investerarna. Vi har en fördel med att vi har investerare som har varit med genom flera av fonderna, så startsträckan är kort – så länge vi inte kör i diket. Man är aldrig bättre än sin senaste fond, så det gäller att hela tiden leverera.

NIAM GÅR INTE UT MED hur mycket man lyckas avkasta, fonderna III till V är opportunistiska, vilket ska innebära en målavkastning på över 20 procent på eget kapital.

– Vi levererar högsta möjliga riskjusterade avkastning och vi ligger högt över konkurrenterna. Så säger väl alla, men vi ingår i en undersökning där en oberoende konsult jämför 55 bolag och där är vi i topp.

› **Men den undersökningen får jag inte se?**

– Inte ens vi själva får se den. Vi skickar in våra uppgifter och får se vårt resultat.

– Men att investerarna kommer tillbaka innebär att de är nöjda. 100 procent av investerarna i fond III var med också i fond IV, plus en hel del nya investerare. I fond V ser det lite annorlunda ut, Lehman-kraschen kom emellan där och ändrade förutsättningarna för en del. Samtidigt fick vi ju in ännu mer pengar till fond V.

› **Vad är hemligheten bakom era framgångar?**

– Förutom våra anställda tror jag att det handlar om att vi arbetar i hela Norden, och har kontor i de fyra huvudstäderna. Det gör att vi snabbt kan skifta fokus när de makroekonomiska förutsättningarna ändras. Samtidigt kan vi vara med snabbt om det dyker upp en affär på en marknad som annars ser ganska risig ut.

NIAMS FONDER

Nordic Fund 1

Livslängd: 2000–2004.

Storlek: Investeringskapacitet på cirka 70 miljoner euro.

Inriktning: Opportunistisk fond, inriktad på bostäder, framför allt i Göteborg.

Nordic Fund II och II B

Livslängd: 2001/2004–2004/2006.

Storlek: Investeringskapacitet på cirka 165 miljoner euro.

Inriktning: Opportunistiska fonder, inriktade på bostäder, framför allt i Göteborg och Haninge.

Nordic Fund III

Livslängd: 2005–2013.

Eget kapital: 321 miljoner euro.

Inriktning: Opportunistisk fond inriktad på kommersiella fastigheter i Norden och Baltikum.

Nuläge: Är i avvecklingsperioden, har cirka 20 procent kvar att sälja.

Nordic Fund IV

Livslängd: 2008–2016.

Eget kapital: 670 miljoner euro.

Inriktning: Opportunistisk fond inriktad på kommersiella fastigheter i Norden.

Nuläge: Är i avvecklingsperioden, har cirka 40 procent kvar att sälja.

Nordic Fund V

Livslängd: 2012–2020.

Eget kapital: 719 miljoner euro.

Inriktning: Opportunistisk fond inriktad på kommersiella fastigheter i Norden.

Nuläge: Är investerad till 40 procent.

Nordic Core plus

Livslängd: 2012–2020.

Eget kapital: 300 miljoner euro, sista stängningen är inte gjord.

Inriktning: Core plus-fond, inriktad mot kommersiella fastigheter i Norden.

Nuläge: Har hittills gjort en investering, i Danmark.

VALPARAISO, NORRA DJURGÅRDSSTADEN, STOCKHOLM

Det vi *gör* är det som räknas

Som samhällsbyggare har vi ett stort ansvar för hur framtidens stad kommer att se ut. Därför arbetar vi målinriktat med att utveckla nya tekniker och med att minska klimatpåverkan under projektens hela livstid. Det betyder att vi utvecklar byggnader som gör det möjligt för nästa generation att fortsätta bidra till en bättre miljö, även efter att vårt arbete är klart. Strävan efter att minska klimatpåverkan leder oss ständigt in på nya, spännande spår.

Just nu utvecklar vi till exempel Valparaiso, ett multifunktionellt nav för arbete, boende, turism och handel i Stockholms nya miljöstadsdel Norra Djurgårdsstaden. Här ställs några av världens högsta krav på livslång energieffektivitet, hälsosamma miljöer och återvinning.

ncc.se/miljo

NCC

GÖRAN BENGTSSON

Ålder: 46 år.

Bor: Åkersberga.

Familj: Fru och två barn.

Fritidsintressen: Mat och vin, bilar, golf, båtliv.

Bakgrund: Kom till Aberdeen 2011, var dessförinnan globalt ansvarig för fastighetsfrågor på Ericsson. Tidigare koncernchef för NLP (nuvarande Tribona) och vice vd på GE Capital Real Estate i Norden.

”Öppna value add-fonder svåra att hantera”

■ Aberdeen har utmärkt sig bland fastighetsfondbolagen genom att ha öppna eller semiöppna fonder. Men förra året ändrades strukturen på Aberdeen Fastighetsfond Sverige till att bli en stängd struktur.

– Tanken med semiöppna fonder är god, men när det gäller value add- och opportunistiska fonder blir de i praktiken svåra att hantera, säger Göran Bengtsson, ansvarig för Aberdeens svenska fastighetsverksamhet. ***Text & bild:*** Nicklas Tollesson

ABERDEEN FASTIGHETSFOND SVERIGE lanserades 2006 som en semiöppen value add-fond.

– Tanken med en semiöppen fond var att löpande kunna ta in kapital. Nackdelen är att man också behöver en god beredskap för att kunna möta eventuella krav på inlösen från investerare. Detta medför att det är svårt att få en tillräcklig avkastning. Tillsammans med investerarna togs beslutet att stänga fonden förra året, och den löper nu till 2019 med möjlig förlängning till 2021.

– Eftersom fonden är value add köper den mest fastigheter med större vakanser; fastigheter som kan utvecklas. Därför behöver ›

BROSTADEN

Nu har vi byggt 30 000 nya arbetsplatser på taket.

Vi på Brostaden vill hela tiden ligga i täten när det gäller miljöarbetet – i såväl stort som smått. Vi har satt upp soldrivna laddstationer, arbetat med egna vind-kraftverk och nu har vi tagit ytterligare ett steg för att förbättra miljön runt våra kontor. I somras satte vi nämligen upp den första bikupan på ett av våra tak – och fick i ett slag 30 000 arbetare som hjälper oss att öka den biologiska mångfalden i vårt närområde.

merVärden

man veta vilka pengar som är tillgängliga under omvandlingen. Om vi måste sälja en fastighet innan den är färdigutvecklad för att en investerare vill lämna innebär ju en risk att värdet inte optimeras.

Aberdeen håller för närvarande på att resa kapital till flera av sina fonder, bland annat den senast lanserade, inriktad mot bostäder i Sverige (Aberdeen Residential Sweden). Hittills har fonden gjort en investering.

– Vi ser ett stort intresse för den fonden och det finns goda affärer att göra. Vi har ett par år på oss och det kommer att hända saker under hösten.

› Investerar Aberdeen i fonderna?

– Vi kan göra det, om investerarna och vi tycker att det är rätt. Men vi är ju i första hand ett kapitalförvaltningsbolag, inget privat equity-bolag.

– När de nya AIFM-reglerna implementeras kommer fondförvaltarens rörliga ersättning att vara närmare kopplad till fondens utveckling så det blir ett incitament.

»Tanken med en semiöppen fond var att löpande kunna ta in kapital.«

› Hur ser du generellt på de nya AIFM-reglerna?

– Det är bra med enhetliga regler, som leder till en större transparens. Samtidigt leder den ökade rapporteringen och verifieringen till högre administrationskostnader.

Aberdeen har på senare tid sålt av en del färdigutvecklade fastigheter från sin pan-nordiska fond.

– Vi kommer inte att sälja speciellt mycket den närmaste tiden, bortsett från enstaka affärer för att optimera portföljerna. Jag kan tänka mig att vi kommer att köpa för mellan två och fem miljarder kronor i Sverige de närmaste två åren. Fonderna som vi förvaltar från Sverige kommer framför allt att fokusera på bostäder och kontor.

ABERDEEN

Aberdeen är noterat på Londonbörsen.

Förvaltar cirka 300 fastigheter i Sverige, omfattande cirka 1,5 miljoner kvadratmeter, detta genom egna fonder och på uppdrag av externa uppdragsgivare.

De egna fonderna har just nu ett fastighetsvärde i Sverige på cirka sju miljarder kronor och totalt i Norden cirka 50 miljarder kronor.

FONDER

Aberdeen Fastighetsfond Sverige

Start: 2006 som en semiöppen fond, stängdes 2012 med en löptid på 7+2 år.

Inriktning: Kommersiella fastigheter i Sverige. Målallokeringen är 40–70 procent kontor, 20–50 procent handel och 0–20 procent industri.

Investerare: Institutioner.

Målstorlek: 3–5 miljarder kronor med 50–60 procents belåning.

Nuvarande storlek: Två miljarder kronor. Kontor 49 procent, handel 48 procent. Stor-Stockholm 58 procent.

Målavkastning: 9–11 procent efter avgifter.

Aberdeen Residential Sweden

Start: 2012, stängd med tioårig livslängd. Sista stängning senast december 2013.

Inriktning: Bostäder i storstadsområden.

Investerare: Institutioner.

Eget kapital: 970 miljoner kronor.

Målavkastning: 7–8 procent.

Nuläge: Har gjort en investering, i Södertälje för 90 miljoner kronor.

Aberdeen Property Nordic Fund 1 SICAV-FIS

Start: 2006, öppen core/core +. Förvaltas från Tyskland.

Inriktning: Kommersiella fastigheter i Norden. Målallokeringen är 65 procent handel och 35 procent kontor.

Investerare: Institutioner.

Målstorlek: 500 miljoner euro med maximalt 50 procents belåning.

Nuvarande storlek: 387 miljoner euro. 37 procent i Sverige, 32 i Finland, 19 i Norge och 12 i Danmark. 75 procent kontor, 17 procent retail.

Målavkastning: 6 procent.

Aberdeen Fastighetsfond Pan-Nordic

Start: 2006, semiöppen value add-fond. Förvaltas från Danmark.

Inriktning: Kommersiella fastigheter i Norden och Baltikum.

Målstorlek: Cirka 1,5 miljarder euro.

Nuvarande storlek: Cirka 700 miljoner euro.

Vi sätter våra hyresgäster i centrum. Bokstavligt talat.

Vi har lokaler bara i absolut bästa läge, mitt i Stockholm och mitt i Göteborg. Det är i själva verket en del i vår servicefilosofi – våra hyresgäster får nära till allt, inklusive oss. För en riktigt hög servicenivå får man bara med ett nära, engagerat och långsiktigt samarbete. Om du vill sätta dig i centrum, kontakta oss. Just nu finns tillgång till några mycket intressanta lokaler i fastigheter med särskild karaktär och själ.

I bästa läge, förstås.

HUFVUDSTADEN

WWW.HUFVUDSTADEN.SE

THERESE RATTIK

Ålder: 37 år.

Bor: Södermalm.

Familj: En dotter.

Fritidsintressen: Teater, segling, havet.

Bakgrund: Areim sedan starten 2003, var dessförinnan på Realia.

LEIF ANDERSSON

Ålder: 48.

Bor: Danderyd.

Familj: Fru och tre barn.

Fritidsintressen: Skidåkning och båtliv.

Bakgrund: Startade Areim 2003, var dessförinnan på AP Fastigheter och ansvarade för bolagets fastighetsinvesteringar.

Ny vd rattar förvärvssökande Areim

■ Efter tio år lämnar grundaren Leif Andersson vd-stolen på Areim. Therese Rattik tar över – strax efter att fond II med en investeringsvolym på 6–7 miljarder kronor har stängts. ***Text & bild:*** Nicklas Tollesson

THERESE RATTIK – FÖRE DETTA JÖNSSON – är delägare och har varit med på Areimresan ända sedan starten 2003. Nu är hon tillbaka efter ett års mammaledighet – och går direkt in och blir vd.

– Leif och jag har jobbat parallellt under väldigt lång tid. Skillnaden framöver blir att jag tar hand om organisations- och bolagsfrågor, människorna och teamet, medan Leif mer uttalat kommer att fokusera på affärerna. Jag ser väldigt mycket fram emot det här, säger Therese Rattik.

– Det har varit på gång ett tag, och personalen har känt till det sedan i våras. Det var många som gratulerade oss båda två när de fick reda på det, ler Leif Andersson, som dock inte ser det här som en nedtrappning för egen del.

– Nej, absolut inte. Jag kommer att vara lika engagerad som tidigare, men jobba mer med transaktioner och affärsutveckling, ta fram nya produkter och så vidare.

När Leif Andersson startade Areim år 2003 var det i första hand

för att arbeta med Blackstones – och senare också ING:s – investeringar i Sverige. Tanken på att driva fondverksamhet kom först ett par år senare.

– Investeringsbesluten togs i USA och Holland, och vi märkte att vi ibland hittade bra affärer som inte var möjliga för dem att göra.

Grundplåten till den första fonden kom från danska ATP. När fond I restes under 2006 och 2007 var det lättare än i dag att attrahera kapital.

– När jag tittar på det i backspegeln känns det smått otroligt. Vi diskuterade med ATP om att starta en fond med 125 miljoner euro i eget kapital. Men de tyckte ”nej, det är bättre att starta en fond med 225 miljoner euro i eget kapital och att vi, APG och GIC lägger 75 miljoner euro var”. Så det var ATP som gav oss kontakterna med de andra investorerna och efter en för den tiden grundlig due diligence det blev precis som de hade föreslagit.

Areim fond I gjorde ett par tidiga investeringar – och sedan kom finanskrisen.

– Vi förlängde både investeringsperioden och livslängden på fonden. Det är en fördel med att ha ett litet antal starka investerare – att man lättare kan ändra förutsättningarna när marknaden skiftar.

Fond I har sålt ett par fastigheter men går nu in i den egentliga avvecklingsfasen.

– Vi räknar med att under hösten arbeta mer med försäljningar.

Båda Areims fonder är så kallade value add-fonder, med målet inställt på en ungefärlig årlig avkastning på mellan 12 och 15 procent.

› **När ni de målen?**

– Jo, det ser ut som att vi kommer att göra det. Vi går inte ut med några exakta siffror, men investerarna får den avkastning vi ›

Foto: Jonas Kunze

DET ÄR BÄTTRE ATT FÖRSÖKA ÄN ATT ALDRIG UTMANA SIG SJÄLV

På Forsen är vi ca 130 personer som utmanar och coachar varandra varje dag. Vi har små, annorlunda projekt och stora komplicerade miljardprojekt. Varje dag ställer det krav på oss. Vi måste vara engagerade, omtänksamma och kvalitetsmedvetna. Vi måste vara kreativa, lyhörda och effektiva. Det gör att vi har roligt tillsammans.

Några av våra tidigare och pågående projekt är renoveringen av Stockholms Centralstation, Caroli handelskvarter i Malmö, Fyrishov i Uppsala, Swedbanks nya HK i Sundbyberg, utbyggnaden av Yasuragi Hasseludden …

I höst påbörjar vi ännu fler spännande projekt. Nu söker vi dig som vill vara med och påverka utformningen av dem!

Vi har kontor i Stockholm, Södertälje, Uppsala och Malmö. Besök oss på www.forsenprojekt.se och på Linkedin. Eller ring Mikael Modig redan idag på 08 506 004 00.

FORSEN

www.forsenprojekt.se

»Det har varit på gång ett tag, och personalen har känt till det sedan i våras.«

har lovat. Att de går med och investerar i vår andra fond är ett bra kvitto på att de är nöjda.

Två av tre investerare från fond I – APG och GIC – är med också i fond II.

– ATP ville egentligen vara med också, men de har fått ändrade placeringsregler, de går nu in mer direkt, mer lågrisk och mer i Danmark. Utöver dem har vi fått med flera andra högkvalitativa och ledande investerare, vilket känns bra. Men visst har det tagit längre tid nu än förra gången, efter finanskrisen har investerarnas processer blivit mer omfattande.

› **Investerar Areim också i fonderna?**

– Ja, det gör vi, med för oss stora summor. Merparten av de anställda är också med och investerar.

› **Fond I var baserad på Jersey, medan Fond II är helsvensk?**

– När vi startade den första fonden var vi nya på marknaden och investerarna föredrog en struktur som de kände till, istället för att introducera en helt ny legal struktur. Nu känner investerarna oss bättre, och det är i praktiken ingen skillnad när det gäller regler och villkor med att ha fonden i Sverige.

Siktet är, liksom för fond I, inställt framför allt på kontor i Stockholm.

– Det är vår primärmarknad, där vi har störst kompetens. Men vi kan också investera i handel och bostäder. Det viktiga är att det handlar om fastigheter med någon form av utvecklingspotential. Hittills har vi köpt många rena projektfastigheter, men vi köper lika gärna fastigheter med befintliga kassaflöden.

AREIM

Andersson Real Estate Investment Management – ägs av Leif Andersson (huvudägare) och Therese Rattik.

Areim Fond I

Investerare: ABP (holländsk pensionsfond), ATP (dansk pensionsfond), GIC (singaporiansk statlig investeringsfond).

Eget kapital: 2,1 miljarder kronor.

Livslängd: Åtta år med start 2007. Har förlängts.

Inriktning: Value add-fond med inriktning mot främst kontor i Stockholm. Inslag av bostäder och handel i andra större svenska städer. Äger framför allt mycket i Kista.

Typ av fond: Stängd value add-fond.

Nuläge: Är i inledningen av avvecklingsfasen. Har hittills sålt två fastigheter, ett BRF-projekt och ett kontorshus i Hammarby sjöstad till en tysk fond.

Areim Fond II

Livslängd: Åtta år med start 2013.

Investerare: APG (tidigare ABP), GIC, Stiftelsen Riksbankens Jubileumsfond, Kåpan pensioner försäkringsförening, Fjärde AP-fonden och Allianz Real Estate (tyskt försäkringsbolag).

Eget kapital: 2,8 miljarder kronor.

Inriktning: Value add-fond, huvudsakligen inriktad mot Stockholm, huvudsakligen kontor, inslag av handel och bostadsprojekt.

Nuläge: I investeringsfasen. Har köpt en portfölj med ett 20-tal handelsfastigheter.

VAD SKA MAN EGENTLIGEN HA KONTORET TILL?

Kanske en oväntad fråga från just oss, men samtidigt högst relevant. Kontorsutveckling är affärsutveckling. Det vet vi i branschen. Och tillsammans kan vi i förändra synen på vad ett kontor egentligen är. Från att vara kronor och kvadratmetrar till att vara ett verktyg för förändring. Vi har testat det själva och sitter nu i ett aktivitetsbaserat kontor, hållbart in i minsta detalj.

Med hjälp av våra erfarenheter guidar vi till kontor som matchar våra kunders mål. Vi ser att flera branschkollegor gör samma sak och hejar ivrigt på. Det är bara genom att jobba tillsammans som vi kan förändra synen på kontoret. Och samtidigt erbjuda smartare lösningar för våra kunder.

VASAKRONAN

Välkommen till en bättre värd

Sveafastigheter går emot trenderna

Sveafastigheter har under sina tio första år varit mer eller mindre synonymt med Simon de Château. Men sedan några veckor tillbaka är det den tidigare Finlandschefen Patrick Gylling som styr bolaget – från Helsingfors.

Här berättar han om sina nya utmaningar, läget för bolagets fonder och om Sveafastigheters vinnande strategi – att inte göra som alla andra.

Text: Nicklas Tollesson

PATRICK GYLLING HAR ARBETAT inom bolaget sedan 2009, senast som vice vd och ansvarig för den finska verksamheten.

I somras fick han frågan om att ta över efter Simon de Chateau.

– Det är ingenting jag har strävat efter, jag har trivts bra vid Simons sida. Men efter att ha pratat med Simon själv hade jag inga tveksamheter. Jag känner mig väldigt entusiastisk inför det här, säger Patrick Gylling på klingande finlandssvenska.

› **Vilka blir dina största utmaningar?**

– Simon och jag har arbetat nära varandra i fyra år och i början av året genomförde vi en organisationsförändring och tillsatte en ny ledningsgrupp som är intakt och som jag har stort förtroende för, så den biten innebär egentligen inga utmaningar. Den stora skillnaden för mig blir att det blir mer resande. Jag kan tänka mig att under kortare perioder, mer nu i början, att utgå från Stockholm, men på längre sikt kommer jag att vara stationerad i Helsingfors.

Simon de Château, som var med och grundade bolaget, kommer fortsättningsvis att sitta i bolagets investeringskommittéer, men inte delta i det dagliga arbetet.

– Han är en jättebra resurs i investeringskommittéerna och han kommer alltid att vara tillgänglig. Men han kommer inte att sitta på kontoret, det hade inte blivit så bra eftersom han har lett arbetet tidigare och dessutom är en stark personlighet.

Sveafastigheters senaste fond startades 2010 och är nu i slutet av investeringsperioden, och diskussioner har inletts om en fjärde fond.

– Vi kommer att starta en fjärde fond och det är ett naturligt inslag i vår dialog med investerarna när vi nått så långt med den tredje fonden. Det är viktigt, inte minst för investerarna att ha en viss kontinuitet. Men exakt när och hur den kommer att se ut är inte klart än.

Sveafastigheters fonder är opportunistiska och har höga avkastningsmål – som bolaget håller.

Den första fonden, som bara har ett fåtal innehav kvar, har ett årligt avkastningsmål på 20 procent på eget kapital.

– Vi går inte ut med exakta siffror men det överskrider vi med väldigt god marginal.

BILD: SVEAFASTIGHETER

»Jag känner mig väldigt entusiastisk inför det här.«

› **Fond II har 18 procents avkastningsmål, men investerade mellan 2006 och 2009, sämre tajming?**

– Ja, det har varit mycket svårare tider för den fonden, men vi kommer ändå att nå våra mål.

› **Vilket är Sveafastigheters framgångsrecept?**

– Vi försöker förvärva annorlunda än alla andra. När vi investerade i fond II ville de flesta köpa stora portföljer, då köpte vi istället mindre portföljer som det inte var lika stor efterfrågan på. Under 2011, när vi investerade i fond III var Sverige väldigt hett, då gjorde vi bara förvärv i Finland. Sedan dess har vi köpt en del i Sverige, så nu har vi ungefär lika mycket i de båda länderna plus en del bostäder i Danmark.

› **Ni har kontor i Stockholm och Helsingfors men har köpt en del i Köpenhamn. Är det aktuellt att öppna kontor där?**

– Nej, inte i nuläget.

› **Investerar Sveafastigheter i sina egna fonder?**

– Nej, inte bolaget. Däremot investerar de anställda egna pengar.

PATRICK GYLLING

Ålder: 37 år.

Bor: Helsingfors.

Familj: Fru och tre barn.

Fritidsintressen: Golf och skärgårdsliv. ”Skärgården kring Åbo är dubbelt så stor som den stockholmska men med hälften så mycket folk.”

Bakgrund: På Sveafastigheter sedan 2009, dessförinnan vd och grundare av HGR Property Partners (samarbetspartner till Sveafastigheter). Tidigare på Advium Corporate Finance och Morgan Stanley.

SVEAFASTIGHETER

Ägare: Företagets nyckelpersoner samt externa ägare.

FONDER

Sveafastigheter Sverige 1

Start: 2003.

Eget kapital: 450 miljoner kronor.

Investerare: Svenskt pensionskapital.

Inriktning: Kassaflödesgenererande fastigheter i Sverige.

Målavkastning: 20 procent.

Nuläge: Är i avvecklingsfasen. Har enstaka fastigheter kvar.

Sveafastigheter Fund II

Start: 2006, sista stängning 2009. 14-årig livslängd.

Eget kapital: 1,2 miljarder kronor.

Investerare: Svenskt pensionskapital.

Inriktning: Högavkastande fastigheter i Norden och Baltikum, primärt Sverige och Finland.

Målavkastning: 18 procent.

Nuläge: Fullinvesterad, har sålt en dryg tredjedel.

Nuvarande fastighetsvärde: Cirka 500 miljoner euro.

Sveafastigheter Fund III

Start: 2010, sista stängning 2011. Åttaårig livslängd.

Eget kapital: 317 miljoner euro.

Investerare: En tredjedel svenskt pensionskapital, en tredjedel institutionellt kapital från övriga Europa, en tredjedel övriga världen, främst USA och Oceanien.

Inriktning: Norden och Baltikum, främst Sverige och Finland.

Målavkastning: 20 procent.

Nuläge: I slutet av investeringsfasen.

Nuvarande fastighetsvärde: Cirka 600 miljoner euro.

LETAR NYA INVESTERINGAR. Henric From och hans Mengus har precis gjort sitt första förvärv genom Mengus 2011. Samtidigt är den första fonden i avvecklingsfasen.

HENRIC FROM

Ålder: 52 år.

Bor: Lidingö.

Familj: Fru och tre barn.

Fritidsintressen: Golf och skidåkning.

Bakgrund: Startade Mengus 2005, kom dessförinnan från Jones Lang Lasalle, där han byggde upp transaktionsteamet. Dessförinnan 13 år på Carnegies transaktionsavdelning och före det fyra år på Enskilda Securities.

”Det har varit klokt att avvakta”

■ Mengus 2011 stängde för två år sedan – först nu har fonden gjort sin första investering.

– Vi har varit återhållsamma eftersom vi har varit tveksamma till vart konjunkturen varit på väg. Men det senaste halvåret har det svängt och nu ser det positivt ut, säger Henric From, vd och största ägare i Mengus. ***Text & bild:*** Nicklas Tollesson

MENGUS TVÅ FONDER har båda inriktning mot kontor med utvecklingspotential i Stockholm. Den första, Mengus 2005, är i avvecklingsfasen, medan den andra nu alltså har gjort sitt första köp.

– Jag kan i nuläget inte gå in på vad det är vi har köpt, men vi har samma fokus som i den första fonden, affärer på mellan ett par hundra och 700–800 miljoner kronor, säger Henric From.

Mengus 2011 har 860 miljoner kronor i eget kapital, vilket ger en investeringsvolym om cirka 2,5 miljarder kronor.

Han berättar att man tidigare räknat på flera affärer sedan fonden stängdes, men inte kommit fram.

– Vi har granskat möjligheterna men när vi har vägt potential och risk har vi inte fått det att balansera. Och priserna har fallit under 2011 och 2012 så det har varit klokt att avvakta. Nu tror vi på en hygglig återhämtning.

Mengus båda fonder är snarlika, med i princip samma investerare.

– Alla har investerat minst lika mycket som i den första fonden, ›

Europe is growing.

With our Financing Solutions.

Visit us at Business Arena Stockholm, booth 92 and EXPO REAL, booth C1.432

Real Estate Finance Northern and Central Europe.
Your part of Helaba's International Commercial Real Estate Finance offering debt solutions for successful investments – with its lean organization, fast decision making, reliability, experience, high underwriting and structuring expertise.
www.helaba.de

Helaba

»Det viktigaste är att vi gör fysiska förändringar för att göra fastigheterna mer attraktiva, inte minst genom välkomnande entréer och gärna någon typ av servicekoncept.«

vilket naturligtvis är ett gott betyg. En ny investerare har tillkommit. Vi har haft en bra avkastning, både i absoluta termer och jämfört med index för motsvarande årgångar av europeiska fonder, value add-fonder inriktade mot kontor, där ligger vår prestation stadigt i den övre kvartilen. 2011-fonden har marginellt lägre målavkastning och något lägre belåningsgrad, säger Henric From, som dock inte går ut med vad målavkastningen ligger på.

› **Ni investerar själva i era fonder?**

– Ja. Mengus ägare, varav investmentbolaget Varenne är en, har investerat 170 miljoner kronor, 110 i den första och 60 i den andra fonden.

MENGUS 2005 ÄR I AVVECKLINGSFASEN. Core Stockholm såldes förra året, och en del av Solna One avyttrades redan 2008.

– Solna One är mogen för försäljning och är till salu, även om vi inte aktivt har gått in i någon försäljningsprocess. I Solna Gate vill vi fylla vakansen efter Axfood (11 000 kvadratmeter). De betalar hyra hela nästa år, men vi har redan intressenter på ytorna.

› **Ni marknadsför alltid era fastigheter med nya namn?**

– Ja, det är ett av flera verktyg. Det viktigaste är att vi gör fysiska förändringar för att göra fastigheterna mer attraktiva, inte minst genom välkomnande entréer och gärna någon typ av servicekoncept. Hållbarhetsfrågorna är också väldigt viktiga.

› **Hur ser du på de nya AIFM-reglerna?**

– Vi kommer naturligtvis att registrera oss, men vi räknar med att inte träffas av tillämpningarna. Vi når inte den storleken som krävs, det är i alla fall vår preliminära bedömning. En av våra fonder är ju under avveckling.

– Generellt är det bra med en reglering som ökar genomlysningen och minskar riskerna i det finansiella systemet. Det är till gagn både för oss och för investerarna. Man får tänka på att det är ett stort förtroende de visar oss när de låser mycket kapital under lång tid i en onoterad verksamhet.

– Sedan hoppas jag att det inte blir alltför kostsamt. Reglerna kan innebära en inträdesbarriär som gör det problematiskt för de bolag som precis är stora nog för att träffas av reglerna, för det innebär någon eller några miljoner i ökade kostnader, och någon måste ju betala.

› **Mengus är ett ganska speciellt namn. Varifrån kommer det?**

– Vi ville ha ett namn som inte betyder någonting på något språk, ett namn som vi vill fylla med vår egen innebörd och som numera förhoppningsvis associeras med kvalité, entreprenörskap och nya idéer. F

MENGUS

Ägare: Henric From, Hansi Danroth, Per-Anders Ovin, Per-Håkan Westin, Per Niklasson, Carl Michael Augustsson och investmentbolaget Varenne.

Fonder:

- Mengus 2005 – ursprungligen åttaårig livslängd, har förlängts till senast 2018. Är i avvecklingsfasen, har sålt Core Stockholm, äger del av Solna One och hela Solna Gate.
- Mengus 2011 med åttaårig livslängd. Har nyligen gjort sin första investering.

Inriktning: Value add-fonder (12–17 procents avkastning) med inriktning mot kontor med utvecklingspotential i Stockholm.

Investerare: Konfidentiellt. Fem, sex stycken, både svenska och europeiska institutioner. Alecta har själva gått ut med att bolaget investerar i Mengus fonder.

Eget kapital: 660 miljoner kronor (2005) och 860 miljoner kronor (2011).

ETT PRIORITERAT OMRÅDE

Som partner på Cederquist leder Erika vår verksamhetsgrupp för kommersiell fastighetsrätt. Sedan 1991 har hennes kunnande och engagemang säkrat våra kunders intressen under några av Europas största fastighetstransaktioner. Hur kan vi hjälpa dig? Läs mer på Cederquist.se

CEDERQUIST

Nischat men bredare i NREP:s nästa fond

■ NREP utmärker sig bland fondbolagen med produkter som är nischade, främst mot logistik och retail.

Bolagets nästa fond ska bli större än alla de tidigare, och dessutom bredare.

– Den ska också vara nischad, men mot alla de segment vi har jobbat med tidigare, bortsett från self storage, säger Rickard S Dahlberg, partner på NREP.

Text & bild: Nicklas Tollesson

NORDIC REAL ESTATE PARTNERS har sedan 2005 startat hela sju fonder, av väldigt varierande storlekar – mellan 40 och 400 miljoner euro i investeringsvolym.

– Storleksmässigt kan det se spretigt ut, men vår kärnverksamhet har hela tiden varit logistik och retail. Sedan har det dykt upp andra möjligheter, främst bostadsutvecklingsprojekt i Köpenhamn. Den danska marknaden har ju sett helt annorlunda ut än den svenska, de har haft en egen kris och ur denna har det uppkommit goda affärsmöjligheter, då har vi startat fonder som har utnyttjat situationen, säger Rickard S Dahlberg.

Just nu är NREP på köpsidan framför allt med sin Nordic Retail 2, som är investerad till 25 procent och har en återstående investeringsvolym om cirka 2,5 miljarder kronor.

– VI TITTAR PÅ VAD VI kallar nödvändighetshandel i goda kommunikationslägen. Dagligvaruhandel, kedjor som Lindex och H&M, service som apotek och liknande, och det ska vara fastigheter med ett naturligt flöde. Inte destinationer som folk åker till för att handla utan lägen som man passerar på väg hem eller till jobbet. Geografiskt siktar vi främst på storstadsregioner och universitetsstäder, säger Tobias Alsborger, partner på NREP.

– På logistiksidan skapar vi värden främst genom nyproduktion,

FONDER

C1

Start: 2005 med en livslängd på 6+2 år. Har förlängts med tre år. Fullinvesterad 2007.

Inriktning: Logistik och retail.

Eget kapital: 100 miljoner euro.

Investerare: En brittisk hedgefond med investerare bakom.

Nuläge: Har sålt drygt 60 procent. Vissa investerare var i behov av likviditet under 2009 och 2010, därför tvingades fonden sälja vissa tillgångar trots det dåliga marknadsläget.

Målavkastning: 15 procent.

Förväntad avkastning: 6 procent.

Nordic Retail 1

Start: 2009. Köpte sex mindre svenska köpcentrum som uppgraderades och såldes 2010.

Eget kapital: 100 miljoner kronor.

Investerare: Främst privatpersoner.

Målavkastning: 20 procent.

Reell årlig avkastning: 82 procent.

Pelican Fund

Start: 2009. Har inget uttalat exitdatum.

Inriktning: Self storage.

Eget kapital: 150 miljoner euro.

Investerare: Amerikanskt pensionskapital.

Målavkastning: 20 procent.

Förväntad avkastning i nuläget: 19 procent.

Nuläge: Investerad till nästan 80 procent.

Logistics

Start: 2010 med livslängd 6+2 år.

Inriktning: Logistik.

Eget kapital: 1,6 miljarder kronor.

Investerare: Primärt svenska institutioner, men även kapital från övriga Norden samt Storbritannien.

Målavkastning: 16 procent.

RICKARD S DAHLBERG

Ålder: 40 år.

Bor: Birkastan, Stockholm.

Familj: Fru och ett barn.

Fritidsintressen: Hav, mat och resor.

Bakgrund: Var med och grundade NREP 2005, var tidigare på DTZ och GE Capital Real Estate.

TOBIAS ALSBORGER

Ålder: 37 år.

Bor: Östermalm, helgboende i Västerfärnebo.

Familj: Fru och två barn.

Fritidsintressen: Bollsport och friluftsliv.

Bakgrund: På NREP sedan 2006, kom då från DTZ.

medan vi på retailsidan vill ha ett kassaflöde i botten men utveckla fastigheterna genom om- till och utbyggnation.

Genom sin första (Logistics & Retail) och fjärde (NREP Logistics) fond har NREP blivit en av de viktigaste aktörerna inom logistiksegmentet i Norden.

– VI TOPPADE EN LISTA SOM Colliers gjorde, som omfattade prime-logistik i Norden, där man räknade logistikbyggnader uppförda efter 2002, och som omfattade minst 10 000 kvadratmeter. När vi började fanns det inte så många utpräglade logistikaktörer, och med våra bakgrunder förstod vi att vi kunde bli framgångsrika inom det här segmentet, säger Rickard S Dahlberg.

I början av sommaren började NREP marknadsföra sin nästa fond, Nordic Strategies, som omfattar de tre segment som NREP tidigare har haft nischade fonder för.

– En bredare fond kan locka investerare som tycker att vi har varit för nischade tidigare. Att ha allt i en fond innebär också mer effektivitet i administrationen. Vårt mål är att resa 350 miljoner euro i eget kapital, och vi hoppas på en första stängning till årsskiftet i år.

› **Ni investerar själva i era fonder?**

– Absolut, så mycket vi kan.

Förväntad avkastning i nuläget: 20 procent.

Nuläge: Investerad till 97 procent, inget sålt.

Development Fund I

Start: 2011 med livslängd på 3+2 år.

Inriktning: Bostadsutveckling, primärt i Danmark.

Eget kapital: 100 miljoner danska kronor.

Investerare: Främst privatpersoner.

Målavkastning: 20 procent.

Förväntad avkastning i nuläget: 20 procent.

Nuläge: Investerad till 75 procent.

Nordic Retail 2

Start: 2012 med livslängd 8+2 år.

Inriktning: Retail.

Eget kapital: 170 miljoner euro.

Investerare: Primärt nordiska institutioner, men även kapital från övriga Europa

Målavkastning: 13 procent.

Nuläge: Investerad till 25 procent.

Cph Residential Fund 1

Start: 2013 med livslängd 6+2 år.

Inriktning: Bostadsutveckling i Köpenhamn.

Eget kapital: 160 miljoner danska kronor.

Investerare: Främst privatpersoner.

Målavkastning: 20 procent.

Nuläge: Har inte börjat investera än.

NORDIC REAL ESTATE PARTNERS

Grundades 2005 av Rasmus Nörgaard, Mikkel Bülow-Lehnsby och Rickard S Dahlberg. De tre, tillsammans med Tobias Alsborger äger cirka 90 procent av bolaget. Övriga ledningspersoner (danskar och finländare) äger resterande aktier.

Bolaget har kontor i Köpenhamn (16 personer), Stockholm (12) och Helsingfors (8).

PROFIS LEDNING. Staffan Olsson (till vänster) startade Profi 2004. Vice vd Thomas Sipos har varit med sedan 2009.

”Mer som ett traditionellt bolag”

På Profi är man inte helt nöjd med att beskrivas som ett fondbolag.

– Vi är egentligen mer som ett traditionellt fastighetsbolag. Vi har bara helsvenska strukturer, gör långsiktiga investeringar och har egen förvaltnings- och ekonomipersonal, säger Profis vd Staffan Olsson. ***Text & bild:*** Nicklas Tollesson

NÄR PROFI I SATTES UPP 2005 valde man en enkel helsvensk aktiebolagsstruktur.

– Dittills hade fondbolagen valt utländska lösningar. Vi hade flera orsaker till vår enklare lösning. Dels var det viktigt med transparens och dels hade den nya lagen om näringsbetingade aktier som underlättade paketering av bland annat fastigheter i svenska aktiebolag kommit, vilket innebar att vissa skattemässiga fördelar med utländska strukturer försvann, säger Staffan Olsson, som var med och startade Profi – då under namnet Carnegie Fastigheter.

I samband med utköpet från Carnegie 2009 gjordes en strategiändring och fastighetsförvaltningen och sedermera hela ekonomiförvaltningen insourcades.

– I dag är vi cirka 40 anställda i verksamheten med fastighetsnära kontor i Stockholm, Malmö, Nacka och Upplands Väsby.

Även om Profi I, II och III har uttalade livslängder görs investeringar med långa – ofta tioåriga – affärsplaner. Projektutveckling är en stor del av verksamheten.

– Vi siktar bland annat på att tillskapa uppemot 1 000 bostäder, i bland annat Sundbyberg, Danderyd, Täby och Bromma. Längst har vi kommit i Sundbyberg där vi kan ha en detaljplan för 350 lägenheter klar senare i år.

Profi köpte tidigare i år Infra City, omfattande 190 000 kvadratmeter – med 30 procents vakans – i Upplands Väsby, genom nystartade Profi III.

– Visst finns det utmaningar med Infra City men också en stor potential. Infra City ligger precis vid Sveriges mest trafikerade

vägsträcka, det gäller att få folk att svänga av vägen, säger Thomas Sipos, vice vd på Profi.

– Vi vill bygga vidare på handeln och service, men också utveckla kontoren. Det handlar mycket om att tydliggöra profilen. Ett litet första steg är den nya hemsidan som vi lanserade nyligen, den kommunicerar redan mycket bättre än den gamla vad Infra City är, nämligen en stadsdel i Upplands-Väsby. Att Bauhaus senare i år öppnar ett stort varuhus på granntomten är också positivt för området. På sikt finns det också en hel del byggrätter, sammanlagt 200 000 kvadratmeter, varav kanske 40 000 – 50 000 har reella värden i dag. Men det här är en väldigt långsiktig investering.

› **Kommer fond III att innehålla mer än Infra City?**

– I princip inte. Kanske köper vi någon fastighet i anslutning till Infra City, men vi kommer att använda större delen av kapitalet till investeringar i Infra City. Det behövs finansiella muskler för att kunna utveckla fastigheten och där har vi sannolikt bättre förutsättningar än den tidigare ägaren.

› **Ni invigde i augusti Caroli i Malmö, som också varit ett stort projekt.**

– Efter omständigheterna känns det väldigt bra. Uthyrningsgraden är en bit över 90 procent till helt okej hyror. Flera handelsetableringar har det tufft i Malmö, men det är fel att jämföra, alla har helt olika förutsättningar. Det här är ju ren cityhandel, säger Staffan Olsson.

› **Ni köpte också Caroli kyrka, vad händer där?**

– Vi planerar. Vi har haft flera förslag, men antikvarien har varit avvaktande. Men det kommer att bli någon form av verksamhet som gör att allmänheten har tillträde till kyrkan. Vi köpte mycket med tanke på att komma åt de omkringliggande ytorna, där det bland annat är uteserveringar i dag.

Profi I, som startades redan 2005, har förlängts, beroende på att marknadsförutsättningarna för att sälja inte har varit de rätta.

– Ungefär hälften är sålt, men det är en projekttung portfölj, både Caroli och kvarteret Dimman (Malmö stadsarkiv och Folkets bio) ligger i Profi I. Vi har gott om tid på oss att sälja.

Profi II, som startades 2009, är ”i princip fullinvesterad”.

– Det beror på hur man ser det. Vi har ett återstående förvärvsutrymme på en knapp miljard kronor, men vi kanske använder det till att utveckla våra befintliga projekt fastigheter, beroende på vad som ger bäst avkastning. Vi har också sålt av en del, som vi fått med i portföljaffärer. Eftersom vi fortfarande är i uppbyggnadsfasen kan vi återinvestera de pengarna, säger Thomas Sipos.

Profis investerare består till största delen av svenskt pensions- och stiftelsekapital.

– Knappt 80 procent är svenska pengar, resterande norska. Vi har till största delen haft samma investerare sedan Profi I. 85 procent av kapitalet i Profi II var från investerare som var med i Profi I, likadant var det sedan i Profi III, säger Staffan Olsson. F

STAFFAN OLSSON

Ålder: 57 år.

Bor: Nacka.

Familj: Fru och fyra barn.

Fritidsintressen: Båtar, skärgårdsliv.

Bakgrund: Startade 1990 Profi, som är ursprunget till dagens CBRE i Norden. Gick till Carnegie efter försäljningen 2001, men behöll rättigheterna till namnet Profi.

THOMAS SIPOS

Ålder: 38 år.

Bor: Stockholms innerstad.

Familj: Sambo och två barn.

Fritidsintressen: Skidåkning (alpint) och friluftsliv.

Bakgrund: Kom till Profi 2009. Hade dessförinnan arbetat för Lehman Brothers, Prudential Financial och SPG i London och Hong Kong.

PROFI

Profi startades 2004 under namnet Carnegie Fastigheter. Tillsammans med investerare köpte Staffan Olsson och Per Afrell ut bolaget i samband med Carnegiekraschen. Bolaget bytte namn till Profi, ett namn som Staffan Olsson ägde sedan tidigare. I dag ägs Profi av Staffan Olsson, Per Afrell, Anders Sylvén och Thomas Sipos.

Investerare: Postens pensionsstiftelse, Nobelstiftelsen, Kåpan Pensioner, Systembolagets pensionsfond, Alecta, IngaBritt och Arne Lundbergs forskningsstiftelse, Crafoordska stiftelsen, Praktikertjänst, familjen Bonnier, Akershus fylkes kommunale pensjonskasse, Trondheims kommunale pensjonskasse.

Profi I

Start: 2005, med 5-8-årig livslängd, förlängd till 10 år.

Eget kapital: Cirka en miljard kronor.

Fastighetsvärde i dag: Cirka 1,5 miljarder kronor.

Inriktning: Value add-fond (10–15 procents målavkastning) främst inriktad mot blandfastigheter i Sveriges tre storstäder.

Nuläge: Är i avvecklingsfasen, ungefär hälften är sålt.

Profi II

Start: 2009, med 5-8-årig livslängd.

Eget kapital: Cirka en miljard kronor.

Fastighetsvärde i dag: Cirka 3 miljarder kronor.

Inriktning: Value add-fond (10–15 procents målavkastning) främst inriktad mot blandfastigheter i Sveriges tre storstäder.

Nuläge: Är i uppbyggnadsfasen, kan investera ytterligare en miljard.

Profi III

Start: 2013 med tioårig livslängd.

Eget kapital: Cirka en miljard kronor.

Fastighetsvärde i dag: Knappt två miljarder kronor.

Inriktning: Value add-fond (10–15 procents målavkastning), äger och ska utveckla Infra City i Upplands Väsby.

Amerikanska investerare i nästa Genesta-fond

■ Att starta en fastighetsfond 2007 var ingen perfekt tajming. Men Genestas vd David Neil menar att GNBRE trots allt kan vara på väg att lyckas hålla sitt avkastningsmål på tio till tolv procent.

Text: Nicklas Tollesson // ***Bild:*** Genesta

GENESTAS FÖRSTA FOND, Genesta Nordic Baltic Real Estate, har en value add-inriktning med en löptid till 2016. Fonden blev fullinvesterad under 2010.

– Vi gjorde några förvärv under 2007 och 2008, men lyckligtvis sparade vi hälften av kapitalet till efter finanskrisen. Vår value add-inriktning innebar att våra värden sjönk mer än marknadssnittet under kristiderna, men å andra sidan har de stigit mer än marknaden som helhet nu efteråt. Vi har en ganska bra chans att trots allt klara av de avkastningsmål vi har satt upp. Det handlar om att gneta på, att jobba hårt med utvecklingsarbetet hela tiden, säger David Neil, som grundade Genesta 2003.

– Efter omständigheterna är vi väldigt nöjda med det vi har presterat. IPD:s siffror för 2012 placerade oss på plats 6 av 65 portföljer och enligt INREV:s jämförelse när det gäller europeiska value add-fonder startade 2006 och 2007 ligger vi bland de 20 procent bästa.

› **Hur långt har ni kommit med första fonden? Försäljningsfasen borde inledas snart?**

– Vi har inte sålt något än, och jag går inte ut med några försäljningsplaner förrän försäljningen är gjord. Vi har precis inlett den sista stora renoveringen, en uppgradering av ett större köpcentrum i Esbo, Finland.

› **Och när det gäller era tre fastigheter i Sverige?**

– Värmdö marknad är fullt uthyrd och vi expanderar nu med 5 000 kvadratmeter. Vi beräknar att det hela är färdigställt under nästa år. Kontorsfastigheten Hornafjord i Kista har vi renoverat och den är nu uthyrd till 76 procent. Vi väntar på ytterligare en stor hyresgäst. Gustavsberg centrum är en ganska liten fastighet och vad vi gör med den beror en del på kommunens planer kring bostadsutveckling och bussterminalen.

› **När kommer nästa Genesta-fond?**

– Vi började resa kapital för nio månader sedan. Det blir en value add-fond med nordisk inriktning. Vi kommer inte att satsa mer i Baltikum, det är helt andra risknivåer där och investerarna är klara över att det är i Norden de vill satsa.

MÅLET ÄR ATT nästa fond ska ha 250–300 miljoner euro i eget kapital, jämfört med GNBRE:s 176 miljoner euro.

– Det är svårt att säga hur lång tid fondresningen tar. I genomsnitt tar det två år att resa en sådan här fond i dagsläget, det är ett hårt klimat för att få in kapital.

› **I den första fonden har ni uteslutande europeiska investerare. Siktar ni bredare till nästa fond?**

– Ja, den amerikanska marknaden har blivit hetare så vi bearbetar den också sedan ett drygt halvår.

› **Förresten, varför heter ni Genesta?**

– Haha. Det kommer faktiskt från en gammal America's Cup-båt från slutet av 1800-talet. Det finns ingen koppling alls till oss, det är svårt det där med namn ... Men Genesta är ett bra namn, folk som har hört det kommer ihåg oss. F

»Det handlar om att gneta på, att jobba hårt med utvecklings-arbetet hela tiden.«

DAVID NEIL

Ålder: 47.

Bor: Stocksund.

Familj: Fru och tre barn.

Fritidsintressen: Golf och båtliv.

Bakgrund: Kommer från USA, har varit i Sverige i 14 år. Började direkt efter examen på Jones Lang Lasalle i New York. Var sedan på JLL i Los Angeles och startade JLL-kontor i Prag, Moskva och Stockholm (1999). Grundade Genesta 2003.

GENESTA

Ägare: Sex delägare, samtliga från personalen.

Genesta Nordic Baltic Real Estate

Start: 2007, planerad exit 2016.

Eget kapital: 176 miljoner euro.

Investerare: Tolv institutionella investerare från Europa, de flesta från Storbritannien och Holland.

Inriktning: Value add-fond med inriktning mot fastigheter med utvecklingsmöjligheter i Norden och Baltikum.

Avkastningsmål: 10–12 procent.

Nuläge: Har ännu inte sålt något. Äger tio fastigheter, varav tre i Sverige. Det totala fastighetsvärdet uppgår till cirka 400 miljoner euro.

BILD: DELPHI

WINDSURFARE

Namn: Anders Hulegårdh.

Ålder: 35 år.

Titel: Partner, advokat.

På Delphi sedan: 2010.

Fritidsintressen: Windsurfing och löpning.

ADVOKATFIRMAN DELPHI

Delphi har specialistkunskaper inom affärsjuridikens alla kärnområden. En viktig del är corporate-verksamheten med många transaktioner, där fastighetstransaktionerna är en betydande del, samt en omfattande verksamhet inom bank, finans och kapitalmarknad. På Delphi finns gedigen kompetens inom fastighetsrättens alla delar samt inom entreprenadrätt, offentlig upphandling, EU- och konkurrensrätt. Delphi är dessutom profilerad inom juridiken för högteknologiska områden som IT, telekommunikation, immaterialrätt och life science.

Bristande kunskaper om planmonopolet

Anders Hulegårdh, advokat på Delphi, oroas över att kommunerna inte tycks ha tillräckliga kunskaper för att upprätthålla ett fungerande planmonopol.

I SVERIGES KOMMUNER RÅDER planmonopol. Med det menas att Sveriges kommuner själva bestämmer hur mark och bebyggelse ska användas. Planmonopolet har en lång historia och kan spåras tillbaka till den tid då kungen ansågs äga all Svea rikes mark. Utvecklingen har sedan dess som alla vet gått framåt.

I dag är det viktigaste styrinstrumentet för kommunernas maktutövning inom planmonopolet den så kallade plan- och bygglagen (PBL). Denna lag ändras med jämna mellanrum. Utöver det prövas kontinuerligt en stor mängd avgöranden rörande PBL av svenska domstolar. Det har bidragit till en komplexitet och svåröverskådlig praxis som i sin tur ställer mycket stora krav på Sveriges kommuner vad gäller kunskap om ämnet och tillämpningen av PBL.

DÄRFÖR ÄR DET ENLIGT min mening av yttersta vikt att Sveriges kommuner upprätthåller den kunskapsnivå som krävs för att det kommunala planmonopolet ska fungera. Så är tyvärr inte fallet i dag. I en rad kommuner runt om i Sverige har bygglov avslagits ›

Hogia

En leverantör för din fastighetsadministration

Hogia Fastighetssystem har en bredd av produkter som få leverantörer i branschen. Efter 20 års egen erfarenhet av fastighetsförvaltning utvecklar vi anpassade system som täcker fastighetsbranschens behov. Tillsammans med partners, branschanpasad support och med möjligheter att låta oss drifta hela din IT-miljö med vår tjänst Hogia Cloud behöver du bara en leverantör!

Lönesystem

Personalsystem

Ekonomisystem

Anläggningsredovisning

Hogia Fastighetssystem Pro

Elektronisk fakturahantering

Kvalitetsanalys

Webbrapporter

Beslutsstöd

Bokslut

Skatt

Koncernredovisning

Hogia Cloud

Ladda ner vår app

Beräkna rätt lokalhyra direkt i telefonen.

www.hogia.se/fastighetssystem

BEHÖVER MER KUNSKAP. För att kunna säkerställa att det kommunala planmonopolet fungerar krävs det att kunskap, vilket kommunerna i många fall saknar i dag. Det menar advokat Anders Hulegårdh på advokatfirman Delphi.

eller beviljats i strid med PBL, enbart som en följd av felaktig handläggning från kommunens sida.

Ett exempel på felaktig bygglovshandläggning är så kallade kommunala ”särkrav”. Detta innebär att kommunerna ställer tekniska krav på byggherren som går utöver vad som framgår av PBL och gällande BBR. Särkraven kan exempelvis tvinga byggherren till dyra lösningar vad avser energianvändning eller byggmaterial.

ÄVEN FASTIGHETSEXPLOATERINGAR med kommersiella aktörer, ofta med en hög kunskapsnivå gällande PBL, är drabbade av felaktigheter. En undersökning gjord av professor Thomas Kalbro visar att vartannat exploateringsavtal strider mot PBL. Exploateringsavtal utgör ett fundamentalt inslag vid exempelvis bostadsbyggnation. De kommunala företrädarna i attraktiva områden har vant sig vid att låta fastighetsexploatören bygga eller rusta upp anordningar som egentligen ska bekostas och ombesörjas av kommunen. Ofta kräver också exploateringsavtalet tidiga investeringar av fastighetsexploatören som gör att mycket likviditet krävs för att kunna ingå avtal med en kommun. Fastighetsexploatörens kostnader för arbetet vältras av naturliga skäl över på slutkunden medan intäkten kommer mycket sent i projektet. Kretsen av kapitalstarka byggherrar som har förmåga att bära kostnaden för exploateringen är därför begränsad. Därutöver tillkommer att exploatören ofta tvingas ingå exploateringsavtal som stipulerar mer långtgående förpliktelser än vad PBL ger utrymme för.

MÖJLIGHETEN ATT STÄLLA KOMMUNERNA till svars för felaktig myndighetsutövning är samtidigt ofta beskuren. Inte minst för kommersiella aktörer som är beroende av goda relationer med den part som har planmonopol. Det är enligt min mening en mycket problematisk situation.

Att PBL är svårförståelig för allmänheten är av naturliga skäl inte konstigt och kan hänföras till ämnets komplexitet och samspelande kunskapsområden. Det är dock oroväckande att inte kommunerna tycks ha tillräckliga resurser för att upprätthålla den kunskapsnivå som krävs för att det kommunala planmonopolet ska fungera. För att säkerställa rättssäkerheten vid prövning av plan- och byggfrågor är det nödvändigt att kommunerna tilldelar erforderliga resurser för handläggningen och att lagstiftaren tillhandahåller ett ändamålsenligt regelverk. Det står klart att så inte är fallet idag och det hotar enligt min mening den svenska samhällsutvecklingen på ett allvarligt sätt.

VI SYNS PÅ BUSINESS ARENA STHLM

Hifab

UNIKA PROJEKT BEHÖVER UNIKA PERSONLIGHETER

Hifab är Sveriges ledande projektledningsföretag och nyckeln till vår framgång är människorna som jobbar här. Vi bygger hållbar framtid både här i Sverige och långt utanför landets gränser. Ett ansvar som kräver mod, samverkan, idérikedom och kompetens. Allt det besitter våra konsulter. Och det syns i våra projekt.

www.hifab.se

TILL NYA JOBBET. Den 1 september tog Biljana Pehrsson över vd-stolen på Kungsleden. Det första hon ska göra nu är att lära känna alla medarbetare och organisationen.

Kungsledens nya vd

En ödmjuk lagspelare

Hon gick ut KTH 22 år gammal. Blev vd första gången som 32-åring och har nu *tagit över vd-stolen* på ett av branschens största noterade fastighetsbolag. Möt Kungsledens nya vd Biljana Pehrsson – en utåtriktad och nyfiken person som lika gärna hade kunnat bli arkitekt eller författare.

Text & bild: Eddie Ekberg

Nyss fyllda 43 år har Biljana Pehrsson tagit över efter Thomas Erséus som vd på Kungsleden. Men när jag under intervjun nämner orden ”kometkarriär” och ”bedrift” duckar hon; Biljana Pehrsson vill inte framhäva sig själv, även om hon medger att det är ett stort steg i hennes karriär. Hon är en ödmjuk lagspelare (eller snarare lagledare) som hela tiden har nära till ett leende och skratt. Det råder ingen tvekan om att hon kommer att göra det hon är bäst på i Kungsleden – entusiasmera och inspirera sina medarbetare till stordåd.

› **Kan du beskriva dig själv med ett par meningar?**

– Jag är utåtriktad, positiv och nyfiken och generellt en glad människa. Jag får också ofta höra att jag är rak och tydlig i min kommunikation. Jag tror även att jag är rätt drivande.

› **Beskriv din väg in i fastighetsbranschen?**

» Jag är 43 år och har massor av utmaningar kvar i karriären.«

– Jag växte upp här i Stockholm och gick ut från KTH 1992, precis i efterdyningarna av fastighetskraschen. Det var i princip omöjligt att få jobb just då, men jag lyckades tjata mig in på Centrum Invest, en köpcentrumägare med flera pensionsstiftelser som ägare. Mina arbetsuppgifter bestod till största delen av att göra kalkyler. Efter ett tag köpte Steen & Ström bolaget, det var deras väg in i Sverige och i samband med det gick jag till Centrumutveckling där jag fick mer kvalificerade uppgifter. Efter några år på Centrumutveckling blev jag vice vd och efter ytterligare ett par år, 2002, frågade dåvarande vd:n Håkan Karlsson om jag ville ta över som vd – och det ville jag. Då var vi 25 personer på bolaget. När jag lämnade vd-posten 2007, för att gå till East Capital, var vi 100 personer och hade kontor i Stockholm, Malmö och Moskva och vi hade en rad av lönsamma år bakom oss. Jobbet på East Capital bestod av att bygga upp deras fastighetsavdelning. Jag blev placerad i Moskva, vilket passade bra eftersom min man Håkan Pehrsson också jobbade där då. Men det var inte därför jag placerades i Moskva, det var faktiskt helt och hållet en tillfällighet. Det blev tre år i Moskva, och så de senaste tre åren har jag bott i Stockholm och även arbetat härifrån. Under min tid på East Capital har vi etablerat en fastighetsavdelning med fastigheter till ett värde om 2,5 miljarder kronor i Baltikum och en halv ›

»Jag har jobbat i branschen i 20 år, men det är en rad lyckliga omständigheter, och hårt arbete, som gjort att jag hamnat här.«

miljard kronor i Ukraina. Mitt uppdrag där har varit oerhört intressant men också utmanande. Vi har uppnått bra resultat de senaste åren och det känns som rätt tajming att lämna nu, så när frågan om att bli vd för Kungsleden kom passade det perfekt.

› 43 år och vd för Kungsleden – vilken bedrift, kan man kalla det kometkarriär?

– Nej, absolut inte. Jag har jobbat i branschen i 20 år, men det är en rad lyckliga omständigheter, och hårt arbete, som gjort att jag hamnat här. Det är ett fantastiskt uppdrag och ett stort steg i min karriär.

› Men är det ett mål du uppnått nu?

– Nej, inte det heller. Jag sätter inte upp mål på det sättet. Jag är 43 år och har massor av utmaningar kvar i karriären.

› Om du hade varit tvungen att välja ett annat yrke?

– Då hade jag blivit arkitekt. Eller författare. Faktum är att jag sökte in på arkitektprogrammet på KTH, men jag kom inte in.

GILLAR LÅNGA PROMENADER

Namn: Biljana Pehrsson.

Ålder: 43 år.

Familj: Man (Håkan Pehrsson, property advisor, tidigare Jones Lang Lasalle, Ikea med mera) och tre barn samt en hund.

Uppväxt i: Stockholm.

Bor: Centrala Stockholm.

Bil: "Ja."

Studier: Civilingenjör från KTH.

Karriär i korthet: Centrum Invest, Centrumutveckling, East Capital och Kungsleden. Styrelseledamot i Vasallen, Kungsleden (lämnar styrelseuppdraget i samband med att hon tillträder som vd), och ICSC (Internationel Council of Shopping Centers).

Läser: Facebooks COO Sheryl Sandbergs bok Lean In. Läser just nu mycket faktaböcker, annars allätare.

Ser på tv: Nyheter någon gång ibland.

Fritid: Reser mycket och gillar att gå långa promenader.

› Författare?

– Ja, why not? Jag har försökt att skriva en del och tycker det är väldigt kul. Men som läget är nu finns det inte tillräckligt med tid. Men när jag slutar operativt, långt fram i tiden, kan det nog bli något.

› Behövde du fundera länge när du blev tillfrågad om vd-posten på Kungsleden?

– Nej, vd för Kungsleden är ett jättefint uppdrag och jag är jätteglad att jag blev tillfrågad, så jag tvekade aldrig. Dessutom var det en rekryteringsprocess med flera kandidater där jag blev slutkandidat.

› Hur kommer det märkas att du blir vd på Kungsleden?

– Det jag vill ska märkas är vår nya strategi som jag varit med och arbetat fram i styrelsen. Jag blev ju invald i Kungsledens styrelse 2011. Strategin går ut på att vi ska äga och förvalta fastigheter långsiktigt på tillväxtorter. Om cirka tre år ska vi ha uppnått målen enligt den nya strategin och det är en tuff resa dit, fylld av utmaningar.

› Hur skulle du beskriva din ledarstil?

– Jag tror att jag uppfattas som utåtriktad och lyhörd. Jag gillar att inspirera mina medarbetare. Om man kan få en hel organisation att gå åt samma håll kan man uträtta fantastiska saker. Jag

FÅTT DRÖMJOBB. Kungsledens nya vd menar att det är ett drömjobb hon fått. Men hon betonar att hon inte tänker vara kvar till pensionsåldern, och när visionerna är uppfyllda – då är det dags att gå vidare.

Tre röster om Biljana Pehrsson

1

BILD: PIXPROVIDER

Håkan Bryngelson
Styrelseproffs, bland annat tidigare styrelseordförande i Kungsleden.

– Jag lärde känna henne som en mycket duktig styrelsemedlem i Kungsleden. Hon besitter alla kvalifikationer som en bra vd ska ha; hon är orädd, har hög integritet, god analytisk förmåga och är mycket kommunikativ. Hon var helt klart min favorit till att efterträda Thomas Erséus.

2

BILD: KUNGSLEDEN

Göran Larsson
Styrelseordförande i Kungsleden.

– Biljana är en ny bekantskap för mig, jag lärde känna henne i samband med rekryteringen av en ny vd efter Thomas Erséus, vilken jag var delaktig i. Hon har en bred och bra bakgrund och har jobbat i branschen i många år, dessutom på många olika nivåer och i olika segment. Hon är väldigt drivande och entusiasmerande vilket gör att hon har lätt för att få med sig medarbetarna. Hon är också en glad och kraftfull person som också är målmedveten och har en stor analytisk förmåga. Sammantaget är hon ett perfekt val för att driva igenom Kungsledens vision.

»Biljana är ett perfekt val för att driva igenom Kungsledens vision.«

3

BILD: EAST CAPITAL

Peter Elam Håkansson
Grundare och koncernchef East Capital.

– Jag har arbetat tillsammans med Biljana i ett antal år och är mycket imponerad av henne. Hon visar ett bra ledarskap i alla olika sorters situationer och har dessutom en hög energinivå. Biljana är dessutom en god förhandlare och har en god förståelse om vad som är en bra investering.

Tio snabba frågor

1. Vad gör dig förbannad? "Falskhet och lögn."

2. Du får 100 miljoner kronor och måste placera dem på stubinen, vad gör du? "Jag köper aktier i Kungsleden för 90 miljoner kronor och skänker 10 miljoner kronor till forskning kring Parkinson."

3. Vilken är din största extravagans? "Champagne. Jag gillar Mark Twains uttryck: Too much of anything is bad, but too much Champagne is just right."

4. Tror du på Gud? "Nej."

5. Vilken är din favoritpryl? "Mina läppglans med färg."

6. Beskriv dig själv med tre ord, som fångar både affärskvinnan och privatpersonen Biljana Pehrsson? "Lång, jag är 179 cm, glad och klipsk."

7. Vilket är ditt bästa privata köp? "De bostäder jag köpt. Och lite konst som jag investerat i."

8. Vilket är ditt sämsta privata köp? "Också konst, en skulptur jag köpte osedd som visade sig vara en riktigt dålig investering."

9. Ger du pengar till tiggare på gatan? "Det händer ibland."

10. Har du några tatueringar? "Nej."

VARDAGSMOTION. Biljana Pehrsson går till och från jobbet varje dag - att promenera är hennes sätt att få sin dagliga dos vardagsmotion.

»Jag är en lagbyggare, för mig handlar det aldrig om någon ”one man show”.«

är en lagbyggare, för mig handlar det aldrig om någon ”one man show”.

› **Vilken blir skillnaden, för dig, jämfört med ditt tidigare uppdrag på East Capital?**

– Tittar man marknadsmässigt så är den svenska marknaden mer mogen, så på det sättet blir det enklare. Men för min egen del blir nog den största skillnaden att det blir betydligt färre flygresor och hotellnätter, vilket ska bli skönt.

› **Hur länge blir du kvar på Kungsleden?**

– Först och främst ska vi uppnå målen enligt den nya strategin, och det tar cirka tre år. Men det innebär inte att jag slutar då. Jag är gärna kvar så länge det är roligt och bolaget utvecklas. Däremot är det inte intressant för mig att sitta som vd i 25 år utan att det händer något på bolaget – det vore inte bra varken för mig eller för Kungsleden.

› **Något annat drömjobb i branschen?**

– Jag tycker att jag precis fått ett drömjobb. Men det är klart att det finns fler, både i Sverige och internationellt.

› **Får du ofta förfrågningar om andra jobb eller uppdrag?**

– Ja, det händer med jämna mellanrum.

Särskilt i höstas, då kom det en hel del förfrågningar. Men jag är ju inte direkt känd för att byta jobb speciellt ofta utan jag gillar att gneta på och vara med på hela resan.

› **Har du någon förebild i branschen?**

– Oj, svår fråga. Jag har ju träffat så många skickliga personer i branschen, det är svårt att peka ut någon särskild. Men en person som betytt mycket för min karriär, som trodde på mig och som upptäckte mig kan man säga, är Håkan Karlsson på Centrumutveckling.

› **Investerar du själv i fastigheter?**

– Nej, bara i mina egna privatbostäder.

› **Vad är viktigt att tänka på för en sund utveckling av fastighetsmarknaden?**

– Att det är en balans utan plötsliga svängningar i utbud och efterfrågan. Det är också viktigt att bibehålla en varierad efterfrågan och tydliga spelregler. Sverige är ju topp fyra i Europa bland fastighetsmarknader, vilket är fantastiskt med tanke på att det är ett litet land. Anledningen är förstås att de internationella investerarna tycker att Sverige är en bra marknad att investera i. Och där har vi alla ett kollektivt ansvar att bibehålla de goda förutsättningarna.

› **Hur mycket jobbar du?**

– En hel del. Intensivt i perioder. Men jag tycker det är svårt att gradera exakt hur många timmar jag jobbar. Jag är operativt ansvarig för det här bolaget och mina tankar finns hela tiden där. Även om jag försöker att stänga av på helgerna. Men om det skulle ringa någon sent en kväll, eller på helgen, så svarar jag förstås – då är det nog något viktigt.

› **Hur håller du dig i form?**

– Jag går långa promenader och så har jag en

NU VÄNDER VI BLAD OCH BYTER NAMN

VÄRDERINGSDATA
KOMMERSIELLA
FASTIGHETER

»Jag är ju inte direkt känd för att byta jobb speciellt ofta utan jag gillar att gneta på och vara med på hela resan.«

ambition att träna på gym två gånger per vecka. Men det går så där. På somrarna simmar och cyklar jag mycket och jag går till och från jobbet varje dag, det är bra vardagsmotion.

› **Vad gör du när du inte jobbar?**

– Jag umgås med familjen, jag har man och tre barn. Vi reser mycket och vi gillar att promenera. Vi gillar också god mat och matlagning är en central del i vårt liv. Ett par gånger i veckan lagar hela familjen tillsammans 4-6-rättersmiddagar antingen till oss själva eller till gäster. Vi lagar allt från grunden, inga halvfabrikat. Det är verkligen en gemensam aktivitet där hela familjen är med och har jättekul. Min man Håkan är en jätteduktig kock och barnen brukar säga att vi borde öppna restaurang.

› **Vilken är din livsfilosofi?**

– Lev i nuet och uppskatta det du har. Det är lätt att man lever i framtiden och väntar på saker som ska hända om flera år.

› **Vad vet folk inte om dig?**

– Jag är bra på basket, har spelat i KFUM Haninge i division två. Mina två döttrar spelar också basket så på somrarna blir det en del matcher i familjen.

› **Vilken talang skulle du vilja ha?**

– Jag skulle vilja vara mer musikalisk, gärna kunna sjunga eller spela något instrument. Jag är väldigt musikintresserad, men som det är nu finns det ingen tid. Det får väl också bli när jag blir äldre – jag får bli författare och musiker på äldre dar.

› **Vilken är din drömresa?**

– Vi är ju lite av fastighetsnördar både jag och min man så när vi har semester åker vi gärna till New York eller liknande ställen där man kan kolla in häftiga fastigheter och köpcentrum. Men jag skulle vilja åka till någon avlägsen ö som Seychellerna och bara koppla av i flip flop och bikini i två veckor.

› **Om du dog och blev pånyttfödd, som vem skulle du då helst återkomma?**

– Ingen speciell, jag är glad och nöjd med mig själv och det liv jag har.

› **Vad hos dig själv är du stoltast över?**

– Mina barn.

› **Vilken är den tuffaste utmaningen eller prövningen du ställts inför i ditt liv?**

– Jag är nog lyckligt lottad på så vis att jag haft hanterbara prövningar så här långt i mitt liv.

› **Vad är du rädd för?**

– Ingenting, jag tänker inte så.

› **Ditt hem brinner – vad lämnar du kvar?**

– Allt utom man, barn och hund.

› **Om du fick ha något i ditt liv ogjort, vad skulle det i så fall vara?**

– Inget, det som är gjort är gjort och man kan bara hoppas att livet lär en att inte göra om samma misstag två gånger. Jag har fokus framåt.

› **Vad ska du göra när du lägger av i fastighetsbranschen?**

– Jag kommer nog inte att lägga av helt och hållet utan kommer troligtvis att ha en senior roll och styrelseuppdrag när det blir så dags. Men som sagt; jag är lockad av att försöka mig på att skriva och musicera när jag får mer tid. F

FERAX – AKSP AB

Lars Ellsäter
lars.ellsater@ferax.se
www.ferax.se

FERAX–AKSP styrka är att hela tiden vara uppdaterad.
Med 30 år i branschen har vi full koll på läget!

- Kunskap om avgörande förhandlingsaspekter
- Spetskompetens inom projektuthyrning
- Kostnadseffektiv och kundorienterad projektering.

Anette Ellsäter
anette@aksp.se
www.aksp.se

Få ut det bästa av din fastighet!

Hammarby Allé 120 • 120 65 Stockholm

Kent Åkerlund & Didrik Roos // Deloitte

Hållbarhetsfrågorna allt högre upp på agendan

■ Under de senaste åren har utvecklingen inom hållbarhetsfrågor och hållbarhetsrapportering blivit en allt viktigare fråga för fastighetsbolagen i Sverige. Kent Åkerlund och Didrik Roos på Deloitte ger sin syn på utvecklingen.

FRAMGÅNGSFAKTOR. Enligt Kent Åkerlund och Didrik Roos på Deloitte blir det en allt viktigare framgångsfaktor för företag att arbeta med hållbarhetsarbete.

DEN SVENSKA FASTIGHETSBRANSCHEN har under en lång tid legat långt framme vad det gäller arbete med hållbarhetsfrågor för en långsiktigt hållbar utveckling med såväl miljömässiga som ekonomiska fördelar. Under de senaste åren har fokus på de här frågorna blivit allt viktigare och ligger nu högt på agendan hos såväl styrelse som företagsledning.

Företagens olika intressenter kräver numera mer information om miljömässiga, etiska och sociala förhållanden. Ett företags affärsvärde bestäms i allt större utsträckning av verksamhetens bidrag till en hållbar samhällsutveckling. Företag måste även arbeta förebyggande för att undvika situationer som skadar varumärket, samt aktivt arbeta med sin kommunikation inom de här områdena för att på ett rättvisande sätt lyfta fram bolagets arbete, viktiga nyckeltal och eventuella konkurrensfördelar. Många av de stora bolagen är redan i dag bra på att mäta och rapportera framförallt sitt miljöarbete, men framöver kommer andra hållbarhetsfrågor inom bland annat etik, antikorruption, upphandlingar och inköp samt arbetsförhållanden bli allt viktigare.

I SAMBAND MED STÖRRE fastighetsprojekt och utveckling av högprofilerade fastigheter läggs ett mycket stort fokus på miljöfrågorna. Förra året delade Sweden Green Building Council ut sina första Sweden Green Building Awards i syfte att belöna de fastighetsägare och byggföretag som aktivt har arbetat med miljöcertifiering och hållbarhet i byggnadsprojekt. Då en så stor del av världens energiförbrukning utgörs av bygg- och fastighetssektorn uppmärksammas härmed de företag och organisationer som aktivt arbetar för att minska sin miljöpåverkan och bidra till en bättre värld där människor både jobbar och bor i miljövänliga byggnader. Detta baseras i sin tur på den internationella utvecklingen inom området inom Breeam, Leed och EU Green Building.

Kommunikation och PR kring hållbarhetsarbetet blir också en

allt viktigare fråga. I takt med att allt fler intressenter har fokus på de här frågorna krävs det en strategi och målmedveten satsning för att till fullo dra nytta av det arbete som bolagen investerar i. Än så länge har aktiemarknaden inte haft alltför stort fokus på detta, men fördelarna av ett långsiktigt hållbart arbete och satsningar på miljöcertifierade byggnader kommer att visa sig i form av stigande fastighetsvärden, högre hyresnivåer och attraktiva nyuthyrningar. Vi märker att hyresgäster, som i många fall har egna miljöpolicys som kräver att deras lokaler har hög hållbarhetsstatus och miljöcertifiering, ställer allt högre krav på fastighetsägarna. I ett längre perspektiv kommer även hållbarhetsfrågor att vara en viktig komponent för att attrahera och behålla de bästa medarbetarna, vilket på sikt också kan ha en stor påverkan på bolagens utveckling och konkurrenskraft.

KONKURRENSFÖRDELAR OCH EN ÖKAD lönsamhet ska i allra högsta grad vara förenligt med ett långsiktigt uthålligt hållbarhetsarbete. I många fall går det att hitta snabba vinster med relativt enkla investeringar i energibesparingar och andra miljöinvesteringar. Fastigheter i sig och hela fastighetsbranschen har under lång tid kännetecknats av långsiktighet och stabilitet. I dessa tider av förändringar gäller det att fastighetsbolagen till viss del ställer om och visar större innovationskraft. De bolag som kan dra nytta av och få utväxling av innovationer för att driva ett framgångsrikt hållbarhetsarbete kommer att ha stora konkurrensfördelar.

FAMILJEFAR

BILD: DELOITTE

Namn: Kent Åkerlund.

Ålder: 39.

Titel: Partner, ansvarig för branschgruppen Real Estate inom Deloitte Sverige.

År på Deloitte: 15.

Fritidsintressen: »Familj och mina två fastigheter.«

GILLAR ROCKGRUPPEN KISS

Namn: Didrik Roos.

Ålder: 37.

Titel: Partner, ansvarig för Deloitte Sustainability i Sverige.

År på Deloitte: 14 år.

Fritidsintressen: Resor med familjen, rockgruppen Kiss, golf och skidåkning.

BILD: DELOITTE

DELOITTE

Deloitte är ett av världens ledande revisions- och konsultnätverk med cirka 1 200 medarbetare i Sverige och cirka 170 000 globalt. Sedan 1999 har Deloitte en branschgrupp för fastigheter, Real Estate Group, som stöttar och vidareutvecklar sina klienters idéer och visioner. I gruppen finns några av landets främsta experter inom revision, skatt och finansiella tjänster. Man arbetar med analys, strukturering, finansiering och transaktioner i såväl nationella som internationella projekt.

DATSCHA

DET FINNS MYCKET ATT VINNA PÅ INSYN I FASTIGHETSMARKNADEN

Har du fokus på kommersiella fastigheter och lönsamma affärer? Välkommen till Datscha. Vårt kraftfulla webbaserade verktyg ger dig tillgång till informationen du behöver, och en effektiv analys av densamma.

Ta del av fördelarna du också – kontakta oss för en kostnadsfri testperiod. Ring 08-50 70 50 00 eller besök **datscha.com**

NU OCKSÅ MED BOLAGSAFFÄRER

Direkt i Datscha finns detaljerad information om vad som säljs, vem som köper, vem som säljer och vem som är rådgivare.
Läs mer på datscha.com/bolagsaffärer

>

Sveriges Snyggaste

– tredje upplagan av succétävlingen

Lokalnytts tävling Sveriges Snyggaste Kontor har varit en succé sedan starten.

Tävlingen genomförs nu för tredje gången.

– Tävlingen har blivit en happening som folk pratar om, precis som vi önskade, säger Rolf Andersson, vd och grundare av Fastighetssverige och systermagasinet Lokalnytt som arrangerar tävlingen.

Text: Nicklas Tollesson // ***Bild:*** Niclas Liedberg

2012. Juryns ordförande är stjärnarkitekten Gert Wingårdh.

Sedan 2011 har landets snyggaste kontor utsetts, först genom en stor webb-omröstning på www.sverigessnyggastekontor.se och sedan genom att en kvalificerad jury, under ledning av stjärnarkitekten Gert Wingårdh, utser vinnaren.

– Vi i juryn har besökt mängder av kontor, och det är både spännande och intressant att studera olika lösningar. Den här tävlingen handlar verkligen inte bara om att kontoret ska vara snyggt, det handlar framför allt om att det ska främja företagets verksamhet. Jag tycker att ett bra kontor är ett kontor som förstärker arbetsglädjen, teamkänslan och i slutändan företagets resultat. Framför allt ska det vara ett kontor som personalen vill gå till. I dag finns det så många tekniska lösningar att många egentligen kan arbeta hemma eller var som helst, då gäller det att kontoret är en lockande arbetsplats, säger Rolf Andersson.

TÄVLINGEN SVERIGES SNYGGASTE KONTOR har vuxit varje gång sedan starten och det mesta tyder på att den stigande trenden håller i sig.

– Kontors- och arbetsmiljö är frågor som engagerar, och vi märker att tävlingen är en snackis, både i fastighetsbranschen och i det övriga näringslivet. Förra årets vinnare, Ideas i Malmö, har verkligen fått uppmärksamhet kring sitt kontor och de har förstått att dra nytta av det här, säger Rolf Andersson.

– I år gör vi en större satsning än tidigare på att förlänga tävlingen genom mer marknadsföringsinsatser - tävlingen är långt ifrån bara en prisutdelning och ett seminarium. Ett led i detta har är att vi har gjort stora temanummer om snygga kontor i Lokalnytt i både Stockholm, Göteborg och Öresund. Vi ökar på det redan stora intresset och genererar därigenom också mer uppmärksamhet åt våra sponsorer och partners.

NOMINERINGSPROCESSEN på sverigessnyggastekontor.se. är redan i full gång. Till och

Kontor

BILD: NICKLAS TOLLESSON

SUCCÉ. ”Vi har fått indikationer på att väldigt många är intresserade av att delta i år. Vi ser fram emot en spännande höst”, säger Rolf Andersson.

med 30 oktober kan du nominera ditt kontor på sajten. Från 1 oktober röstar svenska folket fram sina favoriter, och slutligen utser juryn vinnaren i Sveriges Snyggaste Kontor 2013.

Vinnaren hyllas i samband med ett seminarium på Oscarsteatern i Stockholm den 28 november.

– Vi har fått indikationer på att väldigt många är intresserade av att delta i år, och vi vet att kvalitén på bidragen är väldigt höga. Vi ser fram emot en spännande höst, säger Rolf Andersson.

2012. Hans Wallenstam och Erik Selin frågades ut av Carin Hjulström på förra årets Lokalmarknadsdag.

Lokalmarknadsdagen – nu heldag med branschmingel

■ Årets Lokalmarknadsdag i Göteborg innehåller allt från Stefan Attefall till Mikkey Dee.

Boka in den 25 september på hotell Radisson Blu vid Drottningtorget i Göteborg – nytt för i år är att eventet har förlängts till en heldag med avslutande branschmingel på restaurang Palace.

Text: Nicklas Tollesson // ***Bild:*** Niclas Liedberg

För andra året i rad arrangerar Fastighetssverige och Lokalnytt, i samarbete med Business Region Göteborg, den klassiska Lokalmarknadsdagen i Göteborg.

– Förra året fick vi, trots kort varsel, ihop ett väldigt lyckat program som besökarna var mycket nöjda med. I år förlänger vi dagen och avslutar med ett avspänt mingel som vi tror kommer att uppskattas väldigt mycket, säger Rolf Andersson, Fastighetssveriges vd och grundare.

Bland deltagarna återfinns bland andra bostadsminister Stefan Attefall, fastighetstopparna Christel Armstrong Darvik, Kerstin Gillsbro och Henrik Saxborn, Nordeas chefsekonom Annika Winsth och Göteborgs kommunstyrelses ordförande Anneli Hulthén.

– Vi har ett mycket bra och brett spann med intressanta människor. Det är garanterat det första seminariet som har både bostadsminister Attefall och Motörhead-trummisen Mikkey Dee på programmet. Jag ser också fram emot avslutningstalet, där Sharam Rahi på ett underhållande sätt kommer att berätta om sin väg från stand up comedy-scenen till att bli Erik Selins högra hand som vice vd på Balder. En skicklig moderator som Carin Hjulström garanterar också att det kommer att bli en spännande och händelserik dag, säger Rolf Andersson.

Se hela programmet och anmäl dig på lokalmarknadsdagen.se.

Lennart Weiss // Veidekke

It's the

BILD: PIXPROVIDER

VILL SE SAMLAT GREPP. Lennart Weiss menar att det nu måste till ett samlat helhetsgrepp och bland annat ett fungerande finansiellt system för att komma till rätta med problemen på bostadsmarknaden.

GILLAR SPORT

Namn: Lennart Paul Robert Weiss.

Ålder: 54 år.

Familj: Fru och ett barn.

Bor: Söder i Stockholm.

Yrke: Kommersiell direktör, Veidekke Sverige.

Fritidsintresse: Sport, golf (hcp 10,6), litteratur, natur och mycket mer.

Det var inför det amerikanska presidentvalet 1991 som dåvarande demokratiska kandidaten Bill Clinton fällde de klassiska orden, ”It's the economy, stupid” (det är ekonomin det handlar om, dumbom).

Svenska politiker som just nu laddar upp inför nästa års val borde ta lärdom. Av något skäl hamnar dock både analysen och lösningarna ofta någon annanstans. Debatten om det låga bostadsbyggandet är belysande.

Regeringen ska visserligen ha applåder för att den startat en grundlig översyn av PBL, floran av kommunala särkrav samt att man nu vågar ifrågasätta kommunernas planmonopol, som ofta tillämpas som en sorts kommunal planhushållning av mark. Men man hamnar fel när man tror att detta är grundorsaken till det låga byggandet.

Den röd-gröna oppositionens svar är knappast skarpare. Deras tydligaste besked så här långt är ”bygg mer, särskilt billiga hyresrätter”. Man borde dock känna till att den så kallade ”Allbolagen”, som under bedövande politisk enighet klubbades igenom av Riksdagen i maj 2011, för all framtid omöjliggjort byggandet av ”billiga” hyreslägenheter.

MED DEN NYA LAGENS KRAV på marknadsmässiga avkastningskrav, till och med i varje enskilt projekt, blir det givetvis omöjligt att som förr jämna ut kostnader inom beståndet. Sannolikt kommer den marknadsanpassning som ”presumtionshyra” leder till successivt ge oss något fler hyresrätter men särskilt billiga kommer

economy, stupid!

de inte att bli. Snarare kommer hyresrätten efterhand att bli en relativt dyr boendeform, precis som i alla andra länder.

Mest oroande är att utvecklingen går åt fel håll. 2006 byggdes cirka 30 000 bostäder. Sedan dess har småhusbyggandet minskat med cirka 70 procent och hotar nu att radera ut en hel bransch. Motsvarande siffror för hyreslägenheter är 62 procent och totalt för flerbostadshus 56 procent.

> »Mest oroande är att utvecklingen går åt fel håll.«

FÖLJER MAN STATISTIKEN ÄR DET uppenbart att nedgången började med avskaffandet av fastighetskatten som i kombination med nya regler för reavinstskatt (”flyttskatten”) och generösa Rot-bidrag gjorde det mer attraktivt för äldre hushåll att bo kvar i den överstora villan än att flytta till en anpassad bostad.

Därmed bröts den första länken i det som kallas ”flyttkedjan”, det vill säga att billiga lägenheter längre bak i kedjan blir lediga genom att äldre hushåll flyttar till en ny bostad.

Nedgången förstärktes av Lehman-kraschen i september 2008 som sedan dess gjort det märkbart svårare för framför allt mindre byggföretag att få finansiering. Kravet på eget kapital är nu högre och även om man lyckas sälja 50 procent kräver banken en så kallad ”fullgörandegaranti” för resterande lägenheter, vilket gör att små aktörer har svårt att finansiera även riktigt bra projekt. Förutom att det totala byggandet minskar försämras därmed även konkurrensen.

På detta kom sedan införandet av ”bolånetaket” 2010 som i ett slag gjorde det svårt för yngre att ta sig in på bostadsmarknaden. Förr var det vanligt att ett nybildat par gick till banken för att låna till sin första bostad. I dag krävs det att man har 15 procent i eget sparande. Det innebär att man behöver 375 000 kronor i insats för att köpa en villa för cirka 2,5 miljoner kronor.

En förbisedd effekt av bolånetaket är att det är de allra billigaste alternativen som slagits ut från bostadsmarknaden, det vill säga relativt billiga småhus i storstadsregionernas ytterkant. I landsorten är det än värre.

Händelsekedjan visar att det låga bostadsbyggandet har direkt koppling till olika lager av finansiella aspekter. Uppenbart är också att politikerna satt sig själva i en rävsax. Samtliga partier säger sig önska ett högre bostadsbyggande, men genom en serie beslut har man snarare förvärrat situationen.

NU MÅSTE DET TILL ETT SAMLAT HELHETSGREPP och ett sådant måste ta sin utgångspunkt i det som är bostadsbyggandets grundvillkor; ett fungerande finansiellt system där såväl producenter som konsumenter kan låna till sin investering, att skatter och bidrag ger de boende incitament till rörlighet på bostadsmarknaden samt att fördelningen av samhällets stöd till sektorn sker så att det är de yngres och resurssvagas behov som kommer först.

It’s the economy, stupid!

Peter Erséus // Erséus Arkitekter AB

BILDER: ERSÉUS ARKITEKTER

SLOTT. Erséus Arkitekter jobbar bland annat med Västerås slott från 1200-talet. Det är en byggnad som väl representerar ett tidsdokument.

GÄRNA SOL

Namn: Peter Erséus.

Ålder: 60 år.

Yrke: Arkitekt SAR/MSA.

Fritid: Njuter gärna av god litteratur, god musik, god mat och dryck – om möjligt på en plats där solen värmer.

Vilka hus som ritas och byggs i dag kommer egentligen att finnas kvar som tidsdokument i framtiden? Arkitekt Peter Erséus oroas över ett, i många fall, likriktat och banalt byggande.

”Hela branschen borde rodna”

ATT BOTANISERA I EN BOKHANDEL tillhör livets trevligare nöjen och är något som jag ofta unnar mig. Nyligen fångade en nyutkommen bok mitt intresse. Det var en biografi, baserad på den omfattande brevväxlingen mellan två inflytelserika personer under några decennier, så där för hundra år sedan. Berättelser och tankar, nedtecknade på papper för längesen, blir tidsdokument som ger oss intressant kunskap om såväl dessa personer som deras samtid. Nuförtiden skrivs sällan brev i vanlig mening, åtminstone om vi avser kommunikationen fysiska personer emellan. Nu mejlar man, sms:ar och meddelar sig via sociala medier. Jag undrar hur mycket av detta som kommer att finnas sparat att återge i bokform om hundra år – eller i den form som då kanske ersatt bokens. Min känsla är att vi nu, mer än någonsin, lever i nuet, obekymrade om vad som händer sedan.

Om vi överför resonemanget på byggandet, detta är ju trots allt en arkitektkrönika, så finns det skäl att fundera över vilka hus vi i dag lämnar efter oss för framtiden att förvalta och som skulle kunna bli långsiktigt hållbara tidsdokument från nu. På vårt arkitektkontor har vi förmånen att bland annat få jobba en hel del med kulturhistoriska byggnader, inte sällan statliga byggnadsminnen där målet är att förvalta byggnaderna för ”evig tid” som det heter, eller åtminstone till nästa istid. Byggnaderna har ofta flera hundra år på nacken, är visserligen hanterade mer eller mindre känsligt genom åren, men står trots allt kvar. Förklaringen till det är förstås att de är uppförda med en byggnadsteknik som klarar tidens tand – ofta sten, tegel, trä - och, inte minst, av människor med ett gediget hantverkskunnande. Det fanns förr gott om murare, stenarbe- ›

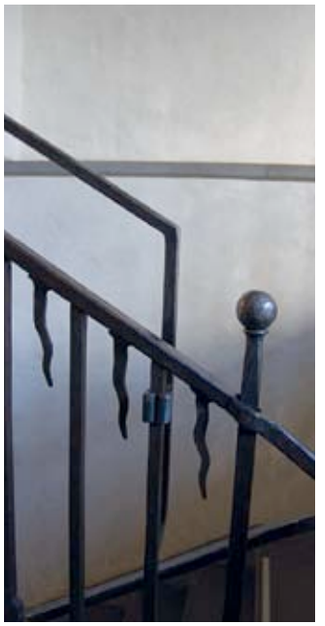
NORDIER

www.nordier.se

NORDIER PROPERTY ADVISORS ERBJUDER FASTIGHETSRÅDGIVNING INOM

TRANSAKTION | VÄRDERING | HANDEL & LOGISTIK | UTHYRNING | ANALYS

GAMMAL. Långa raden, Skeppsholmen (Östra och västra boställshusen) 1690-tal är troligen de första hus i Sverige som ritades och byggdes enbart för att inhysa militärt manskap. I dag Sveriges äldst bevarade militera kaserner.



SMIDE. Västerås slott, smidesräcke från 1920-talet.

40 MEDARBETARE

Erséus Arkitekter sysselsätter ett 40-tal medarbetare på kontoren i Göteborg och Stockholm. Uppdragen omfattar bland annat stadsutveckling, bostäder, kontor, hotell, kulturinstitutioner, sport- och fritidsanläggningar.

tare, timmermän, smeder och andra som visste hur man fick till ett rekorderligt hus. I dag är det tyvärr inte riktigt så.

Dagens svenska byggande präglas av en oerhörd likriktning och banalisering även om förstås undantagen finns. Hantverkarna är ofta ersatta av montörer som sätter samman industriellt framställda produkter, lika från hus till hus för mesta möjliga prispress, eller största möjliga avans om man så vill. Enskilda produkter, eller produktsystem, som sätts samman skapar massor av skarvproblem, fula detaljer, dålig passning och dålig täthet. Slutresultaten blir dåliga både tekniskt och estetiskt, vilket naturligtvis gör att byggnaderna inte kommer att överleva särskilt länge. Att var och varannan putsfasad av idag måste göras om redan efter två–tre år borde ju få hela branschen att rodna. Många byggherrar funderar till synes överhuvudtaget inte över framtida förvaltning eftersom de ändå tänker kränga projektet så snart det är färdigbyggt, eller så planerar man för en livslängd av max 50 år (och det senare är kanske bara en from förhoppning).

DET ÄR OFTA SVÅRT för en arkitekt att få igenom en idé som avviker från ”standard”, det vill säga det som utan alltför mycket träning snabbt går att bygga med 13-millimeters gipsskivor, stålreglar, lite spackel och plastfärg. Jag menar att detta leder till en utarmning av det svenska byggnadskulturarvet. Det som hantverkare allt mer sällan får göra blir det allt färre hantverkare som förmår göra vilket leder till att det blir dyrare vilket leder till att man ännu mer sällan får öva sig vilket leder till … och så vidare. Det blir en ond cirkel, nedåtgående spiral, moment 22, eller vad man nu väljer att kalla det.

NYLIGEN FÖRESLOG VI PÅ KONTORET, av tekniska och estetiska skäl, en platsgjuten betongstomme i ett stort projekt men fick veta att det inte bara skulle bli för dyrt utan dessutom ”omodernt”. Således byttes platsbyggt ut mot prefabricerade betongelement. Det skulle bli billigare, bättre och snyggare, sa man. Sanningen visade sig bli dålig passning, felgjutna element, ideliga lagningar och oönskade färgskiftningar. På min fråga om det idag i Sverige inte går att få snygga betongytor utförda så svarade entreprenören ärligt och lite uppgivet att ”nä, det trodde han nog inte”! Kan någon, byggherrar, arkitekter, entreprenörer och allmänhet acceptera att det ska vara på det viset? 2013! Och är ekonomin ett argument som aldrig kan ifrågasättas?

När vi i dag pratar om så kallat hållbart byggande handlar det nästan alltid om låg energiförbrukning, minimalt koldioxidutsläpp, miljöriktiga material och så vidare. Jag skulle önska att man mer också skulle uppmärksamma begreppets bokstavliga innebörd, det vill säga ett byggande som håller – också över tid.

Det åstadkoms tack och lov fortfarande en hel del arkitektur i Sverige av hög konstnärlig halt, tillräckligt hög för att i en framtid motivera en skyddsklassning. Frågan är bara om de i motsvarande grad ”kroppsligen” orkar överleva.

Connecting Global Competence

Messe München International

Your most important networking partner: EXPO REAL

The right location, the right finance and the right partners—whatever you are looking for, EXPO REAL is the place to find it. 38,000 property professionals will be gathering together in Munich for this top event. Fast-forward your projects, by talking to the exhibitors and making the most of the trade forums and many networking opportunities at this show.

Book your ticket now:

www.exporeal.net/tickets

Where all threads come together

16th International Trade Fair for Property and Investment

October 7–9, 2013 | Messe München | Germany

www.exporeal.net

Find out more – and get connected:
blog.exporeal.net

expo real
Building networks

STOLT. ”Jag är stolt över att få driva och vidareutveckla hela den svenska rådgivningsverksamheten samt att ta en aktiv roll i arbetet för fortsatt koordinering av vår affär i hela norra Europa”, säger Max Barclay, chef för Newsecs svenska rådgivningsverksamhet.

Barclay om

Efter att varit anställd inom koncernen sedan 1997 tog Max Barclay över det operativa ansvaret för Newsecs svenska rådgivningsverksamhet under april i år.

Efter cirka 100 dagar på sin nya tjänst tyckte vi det var dags att känna honom på pulsen.

Text & bild: Eddie Ekberg

› **Vilka är dina reflektioner såhär långt?**

– En personlig reflektion är att Sverige och i synnerhet Stockholm är en av Europas mest utvecklade och dynamiska fastighetsmarknader i relativa termer. Det ger goda förutsättningar och stimulans att utveckla verksamheten ytterligare i syfte att bli en nära och långsiktig partner för såväl inhemska som internationella kunder.

– Ser vi till erbjudandet tycker jag att värdering generellt sett är en underprissatt produkt. Här måste vi i branschen bli bättre på att dels tydliggöra det mervärde vi skapar och dels paketera produkten med kringtjänster i olika strategiska frågor. Hela branschen gynnas av högkvalitativa och specifika värderingar vilket skapar transparens och blir ett smörjmedel även för transaktionsmarknaden. Fastighetsaktörer borde helt enkelt betala mer för att få bästa kvalité.

› **Hur trivs du i din nya roll?**

– Fantastiskt bra. I min nya roll får jag ett annat synsätt och kommer närmare ett ännu större antal kollegor, och jag är positivt

sina planer för Newsec

överraskad över den breda och djupa kompetens som finns inom företaget. Newsec ska arbeta vidare på att bygga denna kompetensbas genom att vara attraktivt för allt från talangfulla studenter till seniora rådgivare.

› **Ni har nyligen ändrat fokus på er transaktionsverksamhet – varför?**

– Efter en genomarbetad analys har vi det senaste året stegvis förändrat fokus i vår svenska transaktionsverksamhet. Konkurrensen är hård bland de största affärerna och många gånger är prestigen att få göra den viktigare än arvodet. De är också begränsade till antalet. Vi har därför valt att kraftsamla i segmentet där under samt på vindkraftsaffärer. Transaktionsvolymen här svarar för närmare hälften av den totala transaktionsvolymen, och över 90 procent av antalet affärer. Där har vi en stark ställning och ett brett nätverk via egen organisation samt samarbeten med bland andra BNP Paribas Real Estate, som är en ledande aktör i kontinental-Europa.

– Det senare är inte minst viktigt då ett försäljningsuppdrag i mångt och mycket går ut på att ha kontroll på samtliga möjliga köpare intresserade av en viss fastighet och därigenom generera bästa pris, samt erhålla nya affärsmöjligheter. Här kan vi addera mervärde.

› **Vad kan Newsec bli bättre på?**

– Det mesta. I denna liksom i många andra branscher förändras förutsättningarna av ekonomiska fundamenta och globala trender. Vårt arbete gäller att förutse dessa förändringar i ett tidigt skede och ge våra kunder pålitliga råd som leder till att de når sina affärsmål. Som ”The Full Service Property House” har vi tillgång till mest data i regionen och därmed förutsättningar att ge adekvata råd i ett tidigt skede. Att upprätthålla effektiva system och interna processer samt erbjuda kontinuerlig kompetensutveckling är viktiga ingredienser för att fortsatt vara en attraktiv arbetsgivare.

› **Inom vilka områden ska Newsec växa?**

– Ser vi till vårt erbjudande finns stor tillväxtpotential inom Corporate Solutions, det vill säga att vara en strategisk rådgivare till företag och organisationer vad avser såväl befintliga som nya och yteffektiva lokaler till rätt kostnad.

– Vi har också för avsikt att ytterligare stärka vårt värderingsteam, inte minst i Göteborg och Malmö för att kunna erbjuda en nationell produkt med lokala värderare. Ser vi till transaktionsmarknaden blir rådgivning kring finansering allt viktigare.

› **Vad händer på fastighetsmarknaden i höst?**

– Möjligheten till finansiering har successivt förbättrats under året och lett till att vi sett fler affärer utanför de alla bästa lägena i storstäderna. Den trenden fortsätter och intresset för kvalitativa bostäder i tillväxtorter likaså.

– Vidare finns det ett stort utländskt intresse kopplat till Norden. Många aktörer är här och sonderar terrängen men bjuds hårt motstånd av de inhemska institutionerna som i många fall fortfarande vill öka fastighetsexponeringen i sina portföljer. Förmodligen kommer vi att se fler utländska transaktioner under det andra halvåret 2013, men det är mycket tveksamt om vi kommer att komma över de senaste årens utländska investerarandel på uppåt 20 procent av marknaden.

VÄGEN TILL TOPPEN

Max Barclay började i unga år med fastighetsförvaltning i Göteborg och var sedan med i uppbyggnaden av Westpartner som sedan såldes till Newsec. Han har därefter varit verksam inom i stort sett alla discipliner för att de senaste åren fokusera på Newsecs tillväxt utanför Sverige med förvärv i Finland 2005, Norge 2007, Baltikum 2009 och nu senast ett strategiskt samarbete med BNP Paribas Real Estate 2012. Max Barclay tog i april över som vd för den svenska rådgivningsverksamheten på Newsec.

■ Efter Uppdrag Granskning avslöjanden om excesser inom AP-fondägda Norrporten har bolaget genomfört ett stort förändringsarbete.
– Det har varit en jobbig tid, men vi har tagit till oss av kritiken, säger Jörgen Lundgren, nybliven vd för bolaget. ***Text:*** Nicklas Tollesson

”Vi har tagit till oss av

FRÅN BANKSIDAN

Namn: Jörgen Lundgren.

Ålder: 46 år.

Bor: Sundsvall.

Familj: Frun Petra, barnen Jonas, 21, Emil, 18, och Moa, 14.

Fritidsintressen: ”Alpint, både att åka själv och följa barnen, som samtliga har tävlat. Sedan joggar jag en del för att inte svälla upp alltför mycket.”

Bakgrund: Civilekonom i grunden. Var chef på Danske Bank i Sundsvall när han rekryterades till Norrporten 2007. Arbetade tidigare för Nordea.

BILD: NORRPORTEN

ÅTERUPPRÄTTAR ANSEENDET. Jörgen Lundgren är nybliven vd på Norrporten, som arbetar med att göra om och tydliggöra sina policies. ”Det har varit en jobbig tid, men vi har tagit till oss av kritiken”, säger Jörgen Lundgren.

UNDER SENSOMMAREN stod det klart att Jörgen Lundgren skulle bli vd för Norrporten. Han har varit vice vd sedan 2007, och har lett bolaget sedan Anders Wiklanders avhopp i samband med turbulensen i februari.

Mycket av arbetet under våren och sommaren har gått ut på att genomföra åtgärder för att återskapa förtroendet för bolaget.

– Vi tar fortfarande väl hand om vår personal och genomför olika aktiviteter men måttfullhet är ledordet. Vi har förtydligat våra gamla policies och riktlinjer och infört en del nya. Framför allt har vi tydliggjort policies kring bilar, resor och extern och intern representation. Vi har också inrättat en compliance-enhet med en ansvarig vars uppgift är att se till att reglerna efterföljs, berättar Jörgen Lundgren.

› **Du har varit vice vd sedan 2007. Tänkte du någon gång innan Uppdrag Granskning-reportaget att något inte stod rätt till i bolaget?**

– Om vi tar frågan om Miamiresan diskuterades den i ledningen då vi inte varit på någon liknande resa tidigare. Informationen vi fick var att resan var avstämd med styrelsens ordförande. Jag hade självklart möjlighet att tacka nej och stanna hemma. Jag valde att följa med och det får jag stå för även om jag nu ångrar det nu.

› **Hur tror du att allmänheten ser på Norrporten efter det som hände?**

– Vi gör mätningar kring hur vi uppfattas och låg före Uppdrag Granskning på 96 på en 100-gradig skala när det gällde seriositeten kring bolaget. Givetvis sjönk den här siffran sedan, men bara till 90, vilket överraskade oss positivt. I hyresgästundersökningar har vi hela tiden legat

kritiken”

väldigt högt när det gäller kundnöjdhet. Men jag förstår att folk hemma i tv-soffan, som inte känner till oss, blev arga.

› **Om vi går över till det rent affärsmässiga, vad fokuserar ni mest på just nu?**

– Vi har en stor projektportfölj, vår största satsning är stadsutvecklingsprojektet kvarteret Hunden i Luleå, en satsning på en halv miljard kronor, på handel, kontor, hotell och bostäder. Det går enligt plan.

› **Ni etablerade er i Stockholm relativt nyligen, hur ser ni på Stockholmsmarknaden?**

– Vi har gått från 0 till 80 000 kvadratmeter på kort tid och vi är i en konsolideringsfas där. Vi har nu en egen organisation med egen förvaltningspersonal på plats, precis som på våra andra marknader.

› **Andra marknader som ni vill växa på?**

– Vi skulle gärna vilja förvärva mer i Helsingborg. Sedan finns det alltid tilläggsförvärv att göra på olika marknader. Hamburg är den enda marknaden där vi inte har egen personal på plats. Vi äger 32 000 kvadratmeter där och står inför ett vägskäl; antingen lämna eller växa så att vi kan försvara en egen organisation på plats.

NORRPORTEN

- Äger 126 fastigheter längs E4-korridoren från Luleå till Hamburg.
- Fastigheterna har en total yta om 1,1 miljoner kvadratmeter, ett hyresvärde om 1,9 miljarder kronor och ett totalt värde om 25 miljarder kronor. 83 procent av hyresvärdet utgörs av kontor.
- Ägs av Andra och Sjätte AP-fonden. AP 2 meddelade i samband med turbulensen i februari att man sedan investeringen gjordes 2001 har haft en avkastning om drygt 3,5 miljarder kronor, eller 281,1 procent.

Fler på nya poster

BILD: SKANSKA

CECILIA FASTH
Vd, Sverigehuset

Cecilia Fasth blir ny vd för Sverigehuset, ett bostadsutvecklingsföretag inom Ernström-koncernen.

Hon kommer närmast från Skanska, där hon arbetade som vice vd för Skanska UK. Hon har tidigare även varit vd för Skanska Fastigheter Göteborg 2006–2009 och green business officer inom Skanska.

Nuvarande vd för Sverigehuset, Anders Lundberg, övergår till rollen som vd för Järnporten Fastighets AB, som utvecklar kvarteret Röda Bryggan i centrala Göteborg.

BILD: HSB/ NIKLAS MAUPOIX

LENA ANDERSSON
Vd, Älvstranden Utveckling

Lena Andersson har utsetts till ny vd för Älvstranden Utveckling och efterträder Mats Andersson som slutade i våras. Lena Andersson är arkitekt och arbetar sedan ett antal år som chef för projekt- och markutveckling på HSB Göteborg.

Älvstranden Utveckling AB fick nyligen ett nytt ägardirektiv och ska bland annat ”bidra till helhetssyn, god samverkan och ett effektivt samarbete med stadens planerande nämnder och olika externa intressenter i syfte att skapa en hållbar stadsutveckling”.

BILD: CBRE

ERIK RUNE
CFO, CBRE Global Investors

Erik Rune är ny CFO på CBRE Global Investors.

Han kommer närmast från SEB Enskilda, där han sedan 2011 har arbetat med fastighetsfinansiering.

Han var dessförinnan Nordenchef för London & Regional. Han har också arbetat med fastighetsfinansieringsstrukturer för Eurohypo och SEB.

Erik Rune ersätter Thirza Hamrin som blir kvar inom bolaget.

BILD: NCC

MARIE BUCHT
Business Development Director, Skanska Infrastructure Development

Marie Bucht tillträder under hösten rollen som Business Development Director på Skanska Infrastructure Development.

Hon kommer närmast från NCC Property Development Nordic där hennes roll var Head of Business Intelligence med ansvar för den nordiska marknaden.

Dessförinnan arbetade hon i tolv år för Newsec, där hon ansvarade för analysverksamheten.

BILD: DTZ

PATRIK KALLENVRET
Vd, CBRE

Patrik Kallenvret har utsetts till ny vd för CBRE i Sverige. Han kommer närmast från DTZ och efterträder Mikael Wallgren som återgår till sin tidigare tjänst som vice vd på CBRE.

Patrik Kallenvret har, sedan 2010, varit vice vd för DTZ:s svenska verksamhet.

Tidigare arbetade han på Catella Corporate Finance. Han har även tidigare varit anställd på CBRE, då som nordisk investeringschef och också som vice vd i Sverige.

BILD: MICASA

PATRIK EMANUELSSON
Vd, Micasa

Patrik Emanuelsson har blivit utsedd till ny vd för Micasa Fastigheter. Han efterträder Anders Nordstrand som blir vd för Bostads AB Mimer i Västerås.

Patrik Emanuelsson kommer närmast från Svenska Bostäder där han har arbetat sedan 2000 och varit vice vd och chef för förvaltningsavdelningen sedan 2006.

Han har tidigare arbetat som driftchef inom IT på Svenska Kraftnät och IT-chef på Försvarets Materielverk.

Expo Real 2013

BILD: EDDIE EKBERG

Branschen om årets Expo Real

Den andra veckan i oktober möts cirka 37 000 personer från hela världen på fastighetsmässan Expo Real i München – fler och fler svenskar åker dit och vi har frågat några av dem varför de åker dit och vad de tror om årets mässa. ***Text:*** Eddie Ekberg

HILLEVI BÖRJESSON, MANNHEIMER SWARTLING

BILD: MANNHEIMER SWARTLING

› **Antal Expo Real:** Första i år.

› **Varför åker du till Expo Real?**

– För tillfälle att diskutera bransch- och marknadsfrågor med nya och gamla kontakter. Fastighetsmässor av detta slag ger ofta tillfälle att diskutera nya projekt och affärsmöjligheter med klienter samt att även i övrigt vårda och utveckla sitt nätverk.

› **Hur bör man lägga upp sitt Expo Real-besök?**

– Man bör redan i förväg boka upp den huvudsakliga delen av sitt program och de möten man vill få till därnere. Förberedelser och planering synes än mer viktigt här än vid till exempel fastighetsmässan Mipim.

MAGNUS LIDMAN, LINKLATERS ADVOKATBYRÅ

BILD: LINKLATERS ADVOKATBYRÅ

› **Antal Expo Real:** Tio.

› **Varför åker du till Expo Real?**

– Expo Real är en värdefull plattform för den internationella fastighetssektorn och ger stor möjlighet till att nätverka med branschfolk och kollegor från hela världen. Jag har besökt Expo Real i många år och mässan har varit lika intresseväckande och givande varje år.

› **Vilken fråga tror du blir hetast på årets Expo Real?**

– En viktig fråga som jag tror kommer stå högt på agendan är hur fastighetsmarknaden kommer att utvecklas i Europa den närmsta tiden. Marknaden har varit trög en period och därför tror jag att det kommer bli en intressant diskussion om utvecklingen ur ett internationellt perspektiv.

MAGNUS LANGE, CUSHMAN & WAKEFIELD

BILD: CUSHMAN & WAKEFIELD

› **Antal Expo Real:** Nio.

› **Varför åker du till Expo Real?**

– Med bra disciplin och smart planering träffar jag gamla och nya kunder, fyller på min portfölj av uppdrag samt ser förhoppningsvis till att ta ett steg framåt i de projekt jag jobbar med. En perfekt mötesplats där vi visar upp oss från vår bästa sida.

› **Hur tror du stämningen blir på årets Expo Real?**

– Högt tempo, många nya ansikten, som vanligt mycket diskussion om vart marknaden är på väg samt varför priserna fortfarande är så höga i Sverige.

JENS NAGEL, HEMSÖ

BILD HEMSO

› **Antal Expo Real:** Tio.

› **Varför åker du till Expo Real?**

– För att träffa banker, projektutvecklare, fastighetsägare, mäklare och andra samt för att besöka seminarier som rör de fastighetsslag som vi verkar inom i både Sverige och Tyskland. Expo Real är en välorganiserad arbetsmässa, där man för rimliga kostnader kan träffa många människor på kort tid i en konstruktiv arbetsatmosfär.

› **Vilken fråga tror du blir hetast på årets Expo Real?**

– På vilket sätt kommer euro- och Europakrisen påverka fastighetsmarknaden. Vilka europeiska länders fastighetsmarknader kommer att påverkas positivt eller negativt. Behöver vi räkna med ytterligare en bankkris, som smittar av sig på fastighetsmarknaden? ›

»Expo Real är en väl-organiserad arbetsmässa.«

ECOFECTIVE

Minskade driftskostnader med intelligentare styrning -
verifierat av Fraunhofer IBP (Institutet för Byggnads Fysik)

Ecofective har lyckats att utveckla och kommersialisera en enkel teknisk lösning som bidrar till ökad energieffektivitet i befintliga byggnader av alla slag. Binella Vannesjö, Energimyndigheten

Ecofectives lösning ger fastighetsägare:
- Bättre översikt och kontroll på energikostnader.
- Minskat energidriftsnetto och ökat värde på fastigheten.
- Ett bättre inomhusklimat och lägre påverkan på miljön.

Ecofective - Energi Effektivisering med hjälp av IT:
- Tillgång till fastigheternas energidata oavsett värme system.
- Information om fastigheternas energiprofil och avvikelser.
- Automatiserad optimering med hänsyn till ”fria” energikällor.

Med EE2 har Ecofective en produkt lösning som fungerar och är enkel att installera. Efter att vi driftsatt systemet i två av våra studentfastigheter har vi beräknat att våra energikostnader minskar med 10 000 € bara under 2013. Därför kommer vi att ta nästa steg för utrullning av EE2 i ytterligare fyra av våra fastigheter. Eric Erdmann, Head of Accommodation, Studentenwerk Frankfurt

Träffa oss gärna på **ExpoReal 2013 i München** (7e till 9e oktober, 2013) för att se och höra hur vårt energiledningssystem klassas som ”best practice” av Tysklands ledande fastighetsbolag. **www.ecofective.com/exporeal2013**

Kontakta oss gärna: **Stockholm 08 - 5577 2830** alt. **www.ecofective.com**

Ecofective stöds aktivt av Energimyndigheten

www.ecofective.com

Expo Real 2013

BILD: EDDIE EKBERG

»Ett effektivt sätt att på kort tid träffa många aktörer.«

STAFFAN ARWIDI, VASAKRONAN

BILD: VASAKRONAN

› **Antal Expo Real:** Första i år.

› **Varför åker du till Expo Real?**

– Mässan är ett effektivt sätt att på kort tid träffa många aktörer på fastighetsmarknaden. Det är viktigt för oss på Vasakronan att hela tiden känna av hur andra investerare tänker, vilka som vill sälja, vilka som vill förvärva och vilken typ av objekt det handlar om.

› **Vilken fråga tror du blir hetast på årets Expo Real?**

– Europas återhämtning. USA och Japan är på god väg, men hur är det med Europa? Att vissa delar av fastighetsmarknaderna går bra och är heta nu är ju klart för de flesta, men hur är det med konjunkturåterhämtningen i de underliggande ekonomierna? Är de tecken på stabilisering vi ser nu verkligen uthålliga?

ROBERT TREUTIGER, COLLIERS INTERNATIONAL

BILD: EDDIE EKBERG

› **Antal Expo Real:** Nio.

› **Varför åker du till Expo Real?**

– Vi åker till Expo Real för att det är en bra mässa att träffa kontinentala investerare på. Vi ser till att ha dagarna bokade med möten innan vi åker ner för att maximera nyttan. Expo Real är en mässa som växer starkt inom Colliers då vi tar tillfället i akt att träffa investerare med Colliers-team sammansatta från flera länder inom vårt Emea-nätverk. Vi upplever att just den internationella set-upen är väldigt uppskattad och upplevs som professionell. Nyttan kontra kostnad tycker jag är högre än till exempel på Mipim.

› **Hur tror du att årets mässa blir?**

– Den borde bli bra då jag tycker att konjunkturen bottnat och sakta är på väg upp. Finansiering har blivit lättare samt att intresset för Norden är fortsatt starkt.

ERIK VISTEUS, JONES LANG LASALLE

BILD: JONES LANG LASALLE

› **Antal Expo Real:** Sex.

› **Varför åker du till Expo Real?**

– Expo Real är mycket affärsfokuserat och en stor del av JLL:s internationella kunder är på plats. JLL har stor närvaro och vår monter är en utmärkt plattform för snabba effektiva möten. Möjligheten att tillsammans med JLL-kollegor från andra europeiska länder och genomföra gemensamma kundmöten är också mycket bra.

› **Vilken fråga tror du blir hetast på årets Expo Real?**

– Andelen internationella köpare i Sverige är fortfarande relativt liten, kan detta ändras under hösten med förbättrad tillgång på finansiering?

MAX BARCLAY, NEWSEC

BILD: NEWSEC

› **Antal Expo Real:** "Många."

› **Varför åker du till Expo Real?**

– En fantastisk mötesplats för branschen och ett bra tillfälle för oss att träffa både nya och befintliga internationella kunder. Vårt samarbete med BNP Paribas Real Estate som är den klart ledande aktören i, bland annat, Tyskland ger oss också många spännande möjligheter.

› **Vilken fråga tror du blir hetast på årets Expo Real**

– Den nordiska fastighetsmarknaden. Intresset för de nordiska länderna är stort och frågan om det handlar om ett "safe haven" eller om vi bara ligger sent i cykeln? Vår uppgift blir förstås att tillhandahålla informationsunderlag och stödja den som menar allvar med sina funderingar.

ERIKA ÅSLUND, CEDERQUIST

BILD: CEDERQUIST

› **Antal Expo Real:** Fyra.

› **Varför åker du till Expo Real?**

– Expo Real är en otroligt välskött och effektiv fastighetsmässa som jag åker till för att få en värdefull temperaturmätare av hur läget på marknaden är.

› **Vad ser du fram emot på årets Expo Real?**

– Att träffa investerare och kollegor från andra länder.

»Värdefull temperaturmätare av hur läget på marknaden är.«

SKEPPSBRON
SKATT
Taxand

Näringslivets *skatterådgivare.*

www.skeppsbronskatt.se

VÄRLDSUNIK MIX. Änglagården kommer bland annat att innehålla en fullstor fotbollsplan med läktare för 1 500 personer – och en 9 500 kvadratmeter stor hall för inomhusskidåkning. Slingan, på 1,1 kilometer, ska vara tillgänglig året om, dygnet runt.

Sportanläggning med världsunik mix

Sefas storsatsning är fullt uthyrd

För att få ihop ekonomin behövde skolprojektet utökas med fler hyresgäster. Det landade i en världsunik multisportanläggning med en stor året runt-öppen hall – för längdskidåkning.

– Det kommer att talas om Änglagården i hela idrotts-Europa, säger Sefas koncernchef Ola Serneke. ***Text:*** Nicklas Tollesson // ***Bild:*** Okidoki Arkitekter

INTILL KASERNERNA VID KVIBERGS gamla regemente i Göteborg är bygget av Änglagården i full gång. Sommaren 2015 – lagom till Gothia Cup – ska anläggningen stå färdig. En anläggning med fullt fokus mot idrott och hälsa – men ändå med ett mycket varierande innehåll. Förklaringen till detta stavas Ola Serneke: Byggare, stort IFK Göteborg-hjärta – och Vasaloppsåkare.

– Det började med att Roger Gustafsson (som tränade IFK under storhetstiden på 90-talet och som numera ansvarar för ungdomsverksamheten) och jag diskuterade att bygga en ny skola till Änglagårdsskolan, en skola med fotbollsinriktning som IFK Göteborg driver. Men för att få ihop kalkylerna behövde vi bygga mer än bara en skola, kostnaderna behövde fördelas på fler kvadratmeter helt enkelt, berättar Ola Serneke, som själv kom på fortsättningen då han tränade inför Vasaloppet i skidtunneln i Torsby.

– Det är ju helt ologiskt att ha en skidtunnel där det ändå finns

relativt mycket snö men inga människor. Det måste ju vara bättre att ha den i Göteborg, som faktiskt är en skidåkarstad. IK Stern är ju varje år den största Vasaloppsklubben. Jag gjorde tidigt en affärsplan för en inomhusanläggning och det var inga problem att få ihop ekonomin med tanke på det stora intresse som finns i västra Sverige.

Änglagården kommer nu att innehålla en fullstor fotbollsplan, två idrottshallar, skollokaler, restaurang, konferens, skadeklinik, boende, en Intersport-butik, föreningslokaler, ett stort gym och en skidanläggning.

INVESTERINGEN UPPGÅR till cirka 800 miljoner kronor. I somras sålde Sefa halva projektet till finansbolaget Prioritet Finans – som liksom Sefa är stor sponsor till IFK Göteborg – som därmed gör sin första fastighetsinvestering.

– Vår plan har hela tiden varit att ta in investerare till projektet. På längre sikt ska vi ju inte heller äga anläggningen, vi är inga förvaltare. Vi hade kontakt med flera men det är roligt att det blev Nils Wiberg och Prioritet Finans som gick in. De driver en lönsam verksamhet men ger verkligen tillbaka mycket till samhället i form av att de sponsrar stora belopp till idrotten i olika former. Änglagården är ett sätt att kombinera ekonomi med samhällsnytta. Det är en bra affär för oss båda, men framför allt är det roligt att ge någonting sådant här till Göteborg.

› **Hur har bankerna varit att ha att göra med?**

– Det är ju ett väldigt speciellt projekt, ingenting liknande har gjorts förut, så det har varit lite svårt att räkna på det här. Samtidigt har vi stabila hyresgäster och långa kontrakt. Det har gått bra, men vi har givetvis fått lägga en stor egenkapitalinsats.

Änglagården, omfattande 46 000 kvadratmeter, är redan fullt uthyrd.

– Vi har inte en kvadratmeter kvar. Allt är uthyrt på tioåriga kontrakt. Vi vill inte ha längre för att själva kunna ha lite mer eget spelrum. Det kommer aldrig vara några problem med att hyra ut ›

SVEAREAL

Gillar du läget? Låt oss lösa resten!

SveaReal äger och utvecklar fastigheter där kunskap och förståelse för kundernas behov står i centrum. Vi erbjuder kommersiella fastigheter för kontor, logistik, lager och industri på tillväxtorter i södra och mellersta Sverige. SveaReals framgång bygger på nära kundrelationer, medarbetarnas engagemang, kunskap om kundernas behov samt vår förmåga att utveckla fastigheternas möjligheter.

www.sveareal.com

Våra fastigheter – dina möjligheter

MULTISPORTANLÄGGNING. Den stora anläggningen blir hela 46 000 kvadratmeter stor, och innehåller bland annat både en grundskola med fotbollsinriktning och ett idrottsgymnasium.

BILD NICKLAS TOLLESSON

SKIDÅKARE. Ola Serneke är själv intresserad av längdåkning och har åkt Vasaloppet flera gånger.

ÄNGLAGÅRDENS UNIKA MIX

- Fotbollsplan – med läktare med plats för 1 500 personer. Hyrs i första hand av IFK Göteborg.
- Två idrottshallar – hyrs av Göteborgs stad och skolorna.
- Skollokaler – Aspero idrottsgymnasium och Änglagårdsskolan (grundskola med inriktning fotboll).
- Restaurang – drivs av Sodexo.
- Konferensanläggning – drivs av Sodexo.
- Skadeklinik – IFK-kliniken.
- IFK Akademin – utbildning av fotbollsspelare med Roger Gustavsson i spetsen.
- Boende – ett idrottshotell, 130 rum med 300 bäddar. Drivs av Sodexo.
- Intersport-butik.
- Föreningslokal för Grunden Bois.
- Gym, 3 200 kvadratmeter, drivs av Nordic Wellness.
- Skidhall, 9 500 kvadratmeter, drivs av Nordic Wellness.
- Eventuellt en vindtunnel för skydiving.

skollokaler i det här läget. Jag menar, kan man inte locka elever till ett idrottsgymnasium med de här förutsättningarna, då ska man göra något annat.

Göteborgs stads inblandning är förhållandevis liten. Staden ägde marken tidigare och Idrotts- och föreningsförvaltningen hyr idrottshallarna vissa tider. I övrigt är det bara privata intressen inblandade.

– Fast Göteborgs stad har hela tiden sett det här som ett viktigt ärende och har varit bra att ha att göra med genom hela planprocessen.

Det finns i nuläget inte speciellt många lösa trådar kvar i projektet – men det kan tillkomma ytterligare en spännande aktivitet – en turbindriven vindtunnel för skydiving.

– Det är alltså ett sätt att uppleva tyngdlöshet. Vi har tittat på en liknande anläggning i Tjeckien, och den har de igång 20 timmar om dygnet, den är väldigt populär. Vi pratar med en operatör, och det kan bli så att vi uppför en byggnad till dem. Den blir då 15 gånger 30 meter och 30 meter hög. Vi får se, det hade verkligen varit skithäftigt, säger Ola Serneke.

MED ELLER UTAN VINDTUNNEL är Änglagården ett mycket spektakulärt projekt, och framför allt ett jättelyft för skidåkare i hela södra Sverige. 1,1 kilometer skidslinga kommer att vara tillgänglig året om – dygnet runt.

– Man kommer att kunna ha sitt eget skåp där man förvarar skidorna, komma hit och åka när man vill. Landslagsledningen är mycket intresserad av det här, bland annat har Per-Åke Yttergård (nationell chef på Svenska skidförbundet) varit med genom hela utformningen. Slingan kan förlängas till två kilometer med målgång framför fotbollsplanens läktare vid tävlingar, det kommer att kunna genomföras väldigt spektakulära arrangemang här.

– Den här mixen av aktiviteter är unik för hela världen, Änglagården sätter verkligen Göteborg på kartan och det är roligt att vara med och ge göteborgarna det här.

Alla fastighetsbolag är inte stöpta i samma form.

Vilken tur att det finns ett ovanligt fastighetsbolag!

Möjligheternas fastighetsbolag beskriver på vilket sätt som vi vill särskilja oss i fastighetsbranschen. Det våra kunder framhåller handlar om vårt entreprenörskap. Att vi är närvarande, nyskapande och enkla att ha att göra med. Vi ser möjligheter med fastigheter, platser och lokaler som inte andra gör. Läs ett exempel på **kungsleden.se/mojligheter-i-praktiken**

KUNGSLEDEN möjligheternas fastighetsbolag

Kravlös lyx

i anrik kroglokal

På restaurang Bhoga på Norra Hamngatan 10 i Göteborg är det lätt att känna historiens vingslag – i lokalen har det bedrivits restaurangverksamhet sedan 1669, alltså i 344 år. Men det rent kulinariska är *långt ifrån mossigt,* på tallrikarna firas det moderna triumfer och nykomlingen har redan blivit flerfaldigt prisad i White Guide.

Text & bild: Eddie Ekberg

Niclas Yngvesson och Gustav Knutsson jobbade under flera år tillsammans på stjärnkrogen Thörnströms Kök i Göteborg. För några år sedan började de snickra på en gemensam dröm om att skapa en egen krog. Något som visade sig vara en lång process.

– Det tog tre år. Vi letade lokal, pratade med banker och gjorde upp en affärsplan, säger Niclas Yngvesson.

MEN OM DET GICK TRÖGT före öppningen, har det blivit ett desto lyckosammare första år. Bhoga har redan prisats i klassiska mat- och vinbibeln White Guide som Årets stjärnskott, Årets serviceupplevelse, Årets fyrfota gastronomi och Årets bar. Dessutom anser White Guide att Bhoga håller internationell mästarklass.

> »Vi har haft ett fantastiskt första år, det har gått över förväntan.«

– Vi har haft ett fantastiskt första år, det har gått över förväntan. Dels har gästerna hittat till oss och vi börjar märka att många kommer tillbaka, vilket är ett gott betyg. Dessutom är det ju kul att få uppmärksamhet i form av fina recensioner och utmärkelser som de i White Guide, säger Gustav Knutsson.

På det gamla indiska språket sanskrit betyder Bhoga världslig njutning och de två krögarnas ambition är också att gästerna ska komma till deras krog och bara ha det gott en stund.

– Det här är inte ett stelt ställe med vita dukar och dämpade röster, här vill vi att våra gäster ska kunna slappna av, ha det trevligt och känna sig som hemma. Vi kallar det kravlös lyx, säger Niclas Yngvesson.

UNDER SOMMAREN har man också en uteservering där man kan slå sig ner och ta en öl eller ett glas vin och någon liten smårätt.

Bhoga har valt att ha en meny där alla rätter, ›

KRAVLÖST. Matsalen i Bhoga är befriad från vita dukar och andra lyx-markörer. Tanken är att gästerna ska kunna slappna av, ha trevligt och känna sig som hemma.

SUCCÉSTART. Bhogas krögare Niclas Yngvesson och Gustav Knutsson letade i tre år innan de hittade rätt lokal för sin krog. Men det visade sig vara värt väntan, Bhoga har fått en raketstart med genomgående fina recensioner och utmärkelser i till exempel matbibeln White Guide.

REFLEX

Reflex Arkitekter AB
Renstiernas gata 12
116 28 Stockholm
Tel 08 702 64 00
www.reflexark.se

ANRIK KROGLOKAL

Norra Hamngatan 10 är ett av Göteborgs äldsta hus, byggt 1669 som krogen Kronan av källarmästare Bryngel Radhe. Här har mestadels varit krog sedan dess, utom under 1700-talet när staden använde det som tull- och packhus.

Staden övertog huset 1725 och ombyggde det till tull- och packhus efter ritningar av Johan Eberhard Carlberg. En våning tillkom 1816 efter ritningar av Jonas Hagberg. Ytterligare en våning byggdes 1874. I dag används huset som kontor, restaurang och butik. Fastighetsägare är Higab.

Källa: Higab

ÄTER PÅ RESTAURANG

Namn: Gustav Knutsson.

Ålder: 28 år.

Familj: Sambo.

Yrke: Krögare.

Bor: Centrala Göteborg.

Fritid: "Kretsar mycket kring mat, går ofta ut på restaurang, favoriten är Hello Monkey".

Favoritkryddor: Timjan och lagerblad.

förutom desserterna som är billigare, kostar 175 kronor och gästen själv får komponera ihop sin meny. Man har också färdiga fyra- och sexrätterspaket som man kan beställa.

EN ANNAN SAK som är lite speciell på Bhoga är att man byter rätter varje vecka, till skillnad från många krogar som behåller rätterna på menyn i många veckor, ibland månader.

– För oss handlar det om att våra gäster ska få en ny upplevelse varje gång de kommer hit, och eftersom vi har många stammisar funkar det inte att ha samma rätter hela tiden. Dessutom blir det roligare för oss som lagar maten också, säger Gustav Knutsson.

ÅKER SKIDOR

Namn: Niclas Yngvesson.

Ålder: 40 år.

Familj: Fru och ett barn.

Yrke: Krögare.

Bor: I centrala Göteborg.

Fritid: Skidåkning utför.

Favoritkryddor: Vanilj och koriander.

INRIKTNINGEN PÅ MATEN kan närmast jämföras med fantastiska Noma i Köpenhamn.

– Vi är helt klart inspirerade av vad man gör på Noma. Vi utgår från grönsaken som är i centrum och sedan tillsätter vi protein i form av kött eller fisk. Men grunden är att vi försöker göra sådan mat som vi själva vill äta och rätter som det saknas på andra ställen, säger Niclas Yngvesson.

Han och Gustav Knutsson är rörande överens om att Bhoga ska finnas i den anrika kroglokalen under lång tid framöver.

– Vi har hittar rätt och blir kvar här länge. Dessutom vill vi inom fem år ha öppnat en krog till i Göteborg med ett annat koncept, säger Niclas Yngvesson.

Det ser vi fram emot.

Helstekt blomkål med confiterad kyckling, pepparrotskräm och kaffesmulor

För fyra personer:

1 st blomkål
2 st kycklinglår
50 g färsk pepparrot
2 skivor rågbröd
20 g malet kaffe
2 st ägg
2 dl matolja
50 g smör
Färsk timjan
Färska lagerblad
1 ask kryddkrasse

Skär till blomkålen så undersidan blir platt. Stek den sedan på låg värme med lock på kastrullen.

Tillsätt färsk timjan och lagerblad och stek tills blomkålen är mjuk.

Baka kycklinglåren i olja i 100 grader i två timmar och plocka sedan köttet från benen.

Skär tunna skivor av rå blomkål på mandolin och lägg i isvatten.

Rosta rågbröd i ugnen och mixa sedan med lite nymalt kaffe och olivolja.

Slå en majonnäs och smaksätt med mycket finriven pepparrot.

Klipp kryddkrasse till dekoration.

Vintips: Pegasus Bay Sauvignon/Semillon från Waipara, Nya Zeeland

Pocherat ägg med potatispuré, forellrom, brynt anjovissmör och potatischips

För fyra personer:

4 st ägg
100 g smör
50 g forellrom
6 st mjöliga potatisar
5 st anjovisfileér
1 dl mjölk
2 st schalottenlökar
2 msk ättika

Knäck äggen i varsin skål med lite ättika i varje skål. Släpp sedan ner äggen i kokande vatten samtidigt som du rör i vattnet. Pochera sedan i cirka fyra minuter.

Koka potatisen mjuk, passera den och tillsätt smält smör och mjölk till önskad konsistens. Smaka av med salt och peppar.

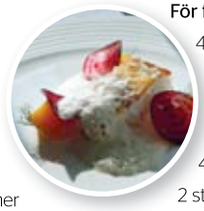
Bryn smör under omrörning, tillsätt lite hackad ansjovis och hackad schalottenlök.

Skiva potatis tunt och fritera den på 170 grader till krispiga chips.

Lägg upp i djup tallrik och dekorera med forellrom.

Vintips: Bruno Paillard Premier cuvée, Champagne, Frankrike

Stekt långa med rökt potatispuré, inlagda gulbetor och pepparrotsskum



För fyra personer:

4 bitar långarygg á 160 g
100 g smör
6 st mjöliga potatisar
4 st gulbetor
2 st rödbetor
50 g pepparrot
3 dl kycklingfond
0,5 dl vispgräppe
Färska lagerblad
0,5 dl ättika
1 dl socker
1,5 dl vatten
Färsk dill

Koka gulbetor mjuka i lättsaltat vatten. Koka sedan en 123 lag, (1 del ättika, 2 delar socker och 3 delar vatten samt 2 st lagerblad.) Dela gulbetorna och slå den varma lagen över dem.

Koka potatisen mjuk och passera den, smaksätt med rökt smör och mjölk, smaka av med salt och vitpeppar.

Reducera två delar kycklingfond med hackade bitar av pepparrot till halva mängden. Sila sedan av pepparroten. Tillsätt sedan en del vispgrädde och en klick smör. Riv pepparrot fint och tillsätt efter smak precis innan servering. Mixa sedan såsen till ett skum med en stavmixer.

Dekorera med tunt skivade rödbetor och dillkvistar.

Vintips: Chateau d'Arlay Chardonnay á la Reine, Jura, Frankrike

■ Norska Pandox köpte Norgani i augusti 2010 och toppar därmed listan över utländska köpare på den svenska fastighetsmarknaden. Den svenska delen av affären uppgår till 4,3 miljarder kronor. Därefter kommer likaså norska KLP Eiendom på 3,9 miljarder kronor. Här är topp tio-listan över utländska köpare 2010 till 2013. (Uppgifterna är framtagna av Newsec.) ***Text:*** Eddie Ekberg

Dubbelt norskt på köpsidan

Topp 10 // Utländska köpare under 2010–Q 2 2013

1 Pandox

Vd: Anders Nissen.

Volym: 4 300 miljoner kronor.

I augusti 2010 förvärvade Pandox branschkollegan Norgani. Förvärvet uppgick till 9,7 miljarder kronor och var den största affären på den internationella hotellmarknaden under 2010. Genom affären skapades ett av Europas största och ledande bolag på hotellfastighetsmarknaden. Under perioden har Pandox även genomfört ett antal mindre fastighetsaffärer av vilka tre av fyra var avyttringar.

2 KLP Eiendom

Koncernchef: Gunnar Gjørtz.

Volym: 3 900 miljoner kronor.

KLP Eiendom, helägt av KLP som är Norges största livförsäkringsbolag, har genomfört fyra affärer i Stockholmsområdet under perioden. En affär som inte räknats in i den totala förvärvsvolymen, då den kommunicerades under andra halvåret 2013, är KLP:s förvärv av NCC:s kontors- och handelsfastighet Torsplan i Hagastaden i centrala Stockholm för drygt 1,6 miljarder kronor.

3 Grosvenor Fund Management (konsortium)

Vd: James Raynor (GFM).

Volym: 3 600 miljoner kronor.

I september 2012 förvärvade ett konsortium med Grosvenor Fund Management i spetsen Burlöv Center från Eurocommercial för 1 158 miljoner kronor. Burlöv Center omfattar cirka 42 000 kvadratmeter och innehåller 70 butiker. Konsortiet hade samma finansiärer som vid dess intåg på den svenska marknaden i april 2011.

4. The Carlyle Group

Managing Director: Thomas Lindström.

Volym: 3 600 miljoner kronor.

The Carlyle Group, en av världens största fondförvaltare med över 150 miljarder US-dollar i förvaltat kapital, förvärvade Nacka Strand från Vasakronan i januari 2012. Området som varit i Vasakronans ägo i 20 år såldes för nära tre miljarder.

5. Citycon

Vd: Marcel Kokkeel.

Volym: 2 600 miljoner kronor.

I december 2012 kommunicerades att finska Citycon och kanadensiska Canada Pension Plan Investment Board förvärvat Kista Galleria från DNB Livsforsikring ASA som ingår i DNB Group. Köparna, som kommer att äga 50 procent vardera, betalade totalt cirka 4,6 miljarder kronor för Kista Galleria.

6. Canada Pension Plan Investment Board (CPPIB)

Vd: Mark Wiseman.

Volym: 2 300 miljoner kronor.

Bolagets insteg på den svenska fastighetsmarknaden, genom förvärvet av 50 procent i Kista Galleria, resulterade i en total köpeskilling som är den högsta någonsin i Sverige för en enskild fastighet.

7. Glitnir Bank

Vd: Kristján Óskarsson.

Volym: 2 300 miljoner kronor.

Isländska Glitnir Banks Luxemburgbaserade dotterbolag Glitnir Bank Luxembourg tog i mars 2012 över Bovista Invest från det danska bolaget Centerplan Nordic A/S. Därigenom blev banken ägare till en fastighetsportfölj om 370 000 kvadratmeter.

8. Nordic Real Estate Partners (NREP)

Vd: Mikkel Bülow-Lehnsby.

Volym: 2 100 miljoner kronor.

NREP har under perioden genomfört ett stort antal förvärv i Sverige, såväl som i övriga Norden. Det är främst via bolagets fjärde fond, NREP Logistics AB, som förvärven skett. I juni 2013 blev det känt att SPP Fastigheter sålt sina 47,5 procent i NREP Logistics AB till danska PFA Pension. Fonden hade vid detta tillfälle ett värde på 3,6 miljarder kronor.

9. Invesco Real Estate

Managing Director: Andy Rofe.

Volym: 2 100 miljoner kronor.

I februari 2010 förvärvade Invesco Handelsplats Lindhagen, fastigheten Paradiset 29, från Fabege och Peab för 842 miljoner kronor. Efter en mindre affär 2011 växlade bolaget upp tempot rejält 2012 då de under loppet av två dagar, i maj 2012, kommunicerade två förvärv på den svenska marknaden som sammantaget summerade till drygt en miljard kronor.

10. Rockspring

Vd: Robert Gilchrist.

Volym: 1 800 miljoner kronor.

Brittiska Rockspring gjorde sitt intåg på den svenska fastighetsmarknaden i november 2011. Två fastigheter belägna i Segeltorp sydväst om Stockholm förvärvades från Deka Immobilien. Ett halvår senare, i maj 2012, avyttrade Redevco en portfölj med detaljhandelsfastigheter i södra och mellersta Sverige.

Sammanställningen avser transaktioner om minst 100 miljoner kronor.
Källa: Newsec

Hotelljätten som köper det andra ratar

25 000 RUM

- Pandox har 120 hotell innehållande 25 000 rum på 59 orter i tio länder.
- De har 30 anställda på huvudkontoret i Stockholm. Operativt har bolaget 2 000 anställda ute i Europa.
- Värdet på bolaget uppgår till cirka 27 miljarder kronor.
- Huvudägare är de norska företagen Eiendomsspar AS och Sundt AS genom det helägda svenska dotterbolaget APES Holding AB.
- Förra året hade Pandox hyresintäkter om cirka 1,9 miljarder kronor plus 1,5 miljarder kronor från de 15 hotell som man driver i egen regi.

BILD: PANDOX

VD FÖR HOTELLJÄTTE. Anders Nissen är vd för Pandox, Europas största ägare av hotellfastigheter, som toppas listan över utländska investeringar i Sverige mellan 2010 och första halvåret 2013.

■ Norska Pandox är Europas största ägare av hotellfastigheter och toppar också listan över de internationella aktörer som köpt mest i Sverige mellan 2010 och fram till och med första halvåret 2013. Vi ställer sex frågor till Anders Nissen, Pandox vd.

Text: Eddie Ekberg

› **Hösten 2010 köpte ni Norgani med 74 fastigheter för nästan tio miljarder kronor – vad har ni gjort sedan dess?**

– Vi har, och gör fortfarande, ägnat mycket tid åt att utveckla de hotell som ingick i affären. Det är ett omfattande utvecklingsprogram om cirka två miljarder kronor. Vi har också sålt några hotell och genomfört massor av nya hyresavtal.

› **Hur ser Pandox närmaste transaktionsplaner ut?**

– Fokus är förstås på att fortsätta utvecklingen av den portfölj vi nu har. Men vi köpte nyligen fyra hotell i Danmark och vi har en intressant portfölj där det kan bli tal om att avyttra enskilda hotell. Vi ser oss förstås också omkring hela tiden efter nya bra investeringar. Men Pandox har växt från en miljard kronor till 27 miljarder kronor sedan starten, så vi känner inget stort behov av att växa ytterligare.

› **Vilka marknader är Pandox mest intresserade av?**

– Jag tror vi kommer få se en spännande marknadsutveckling i Mellaneuropa, i länder som Tyskland, Belgien, Holland och Frankrike. I Sverige är vi mest intresserade av regionsstäder där det tillkommit begränsad ny kapacitet. Stockholm däremot lider av överkapacitet och priset ligger stilla så där ser jag inte riktigt samma potential.

› **Kan du beskriva er transaktionsstrategi?**

– Vi letar efter underpresterande hotell, sådana som alla andra fnyser åt. De får gärna ligga på svaga marknader och vara i behov av renovering. Där kan vi gå in och genomföra lönsamma förbättringar.

› **Hur hittar ni de hotellen?**

– Vi har ett stort nätverk och många gånger blir vi kontaktade av personer där ur. Man känner till att vi köper den typen av hotell som vi gör, och det är inte många som gör det. Det gör också att vi är väldigt snabbfotade och kan genomföra en affär på bara ett par månader.

› **Vilket är ditt personliga favorithotell?**

– Jag tycker att Soho Beach House i Miami är helt fantastiskt, så fort man kommer in där så slappnar man av fullständigt. När det gäller affärshotell kommer vårt The Hotel i Bryssel att bli det bästa i Europa. I Stockholm tycker jag att Hilton är fantastiskt bra.

Den senaste tidens största affärer

(Uppgifterna är framtagna av Newsec)

Stockholmsmarknadens tre största affärer 2013 Q2

1

Köpare: Home Capital AB.

Säljare: Host AB.

Objekt: Hotell Amaranten, Piperska Muren 2, belägen på Kungsholmen innehållande 461 rum.

Pris: 1 000 miljoner kronor*.

2

Köpare: Balder.

Säljare: Fabege.

Objekt: Tre innerstadsfastigheter i Stockholm innehållande främst hotell, kontor och butiker.

Pris: 815 miljoner kronor.

3

Köpare: Rockspring.

Säljare: Vasakronan.

Objekt: Lidingö Centrum beläget på Lidingö, cirka 5 kilometer nordost om centrala Stockholm.

Pris: 771 miljoner kronor.

Göteborgsmarknadens tre största affärer 2013 Q2

Köpare: Bolag i Stenasfären.

Säljare: Skanska.

Objekt: Skanskas nybyggda kontorsfastighet Gröna Skrapan vilken är belägen i Gårda i centrala Göteborg.

Pris: 617 miljoner kronor.

Köpare: DNB Scandinavian Property Fund.

Säljare: DNB Liv.

Objekt: Hotell Radisson Blue Scandinavia beläget vid Drottningtorget i centrala Göteborg.

Pris: 578 miljoner kronor.

Köpare: Wallenstam.

Säljare: Rikshem.

Objekt: Bostadsfastigheter i bra lägen i Göteborg innehållande 269 lägenheter.

Pris: 503 miljoner kronor.

Malmömarknadens tre största affärer 2013 Q2

Köpare: Svenska Hus.

Säljare: Ikano Fastigheter.

Objekt: Kontorsfastigheten Davida 15 belägen i centrala Malmö.

Pris: 275 miljoner kronor*.

* Av Fastighetssverige uppskattad köpeskilling

Köpare: Malmö Mejeri.

Säljare: Skånemejerier.

Objekt: Mejerianläggning belägen strax innanför Yttre Ringvägen i Malmö.

Pris: 74 miljoner kronor.

Köpare: Hyreshem Malmö.

Säljare: Open House Production.

Objekt: Bostadsfastighet belägen i området Bunkeflostrand i Malmö.

Pris: 65 miljoner kronor.

Källa: Newsec

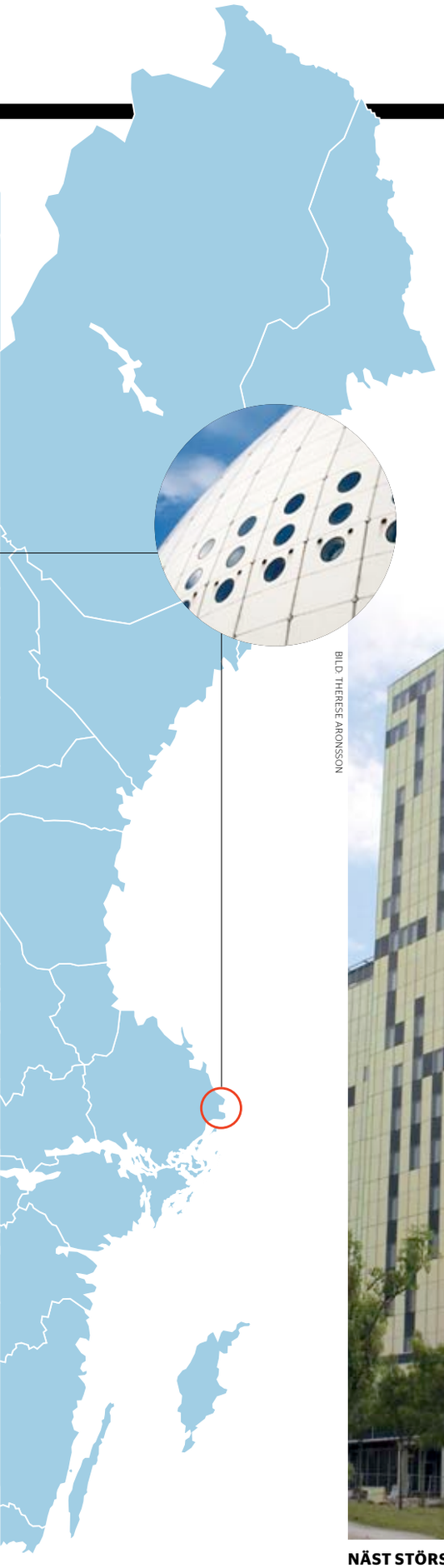


BILD: THERESE ARONSSON

NÄST STÖRST. Wihlborgs köpte Ikanos fastigheter på Ideon i Lund för 1,5 miljarder kronor. Det blev andra kvartalets näst största affär.

Kvartal 2: De tio största affärerna i Sverige

1. Köpare: Konsortium med Alecta, Heimstaden samt Ericssons och Sandviks pensionsstiftelser.

Säljare: Heimstaden.

Objekt: Bostadsfastigheter på flera orter, däribland Uppsala, Växjö och Karlskrona.

Pris: 2 900 miljoner kronor.

2. Köpare: Wihlborgs.

Säljare: Ikano Fastigheter.

Objekt: Wihlborgs blir genom förvärvet av Ikano Fastigheters bestånd i området ensam fastighetsägare på Ideon i Lund.

Pris: 1 500 miljoner kronor.

3. Köpare: Home Capital AB.

Säljare: Host AB.

Objekt: Hotell Amaranten, Piperska Muren 2, belägen på Kungsholmen innehållande 461 rum.

Pris: 1 000 miljoner kronor*.

4. Köpare: Ica samt privat aktör.

Säljare: Tribona (fd NLP).

Objekt: Logistikfastigheten Kolven 2 i Helsingborg som är skräddarsydd för ICAs verksamhet.

Pris: 931 miljoner kronor.

5. Köpare: Rikshem.

Säljare: Wallenstam.

Objekt: Större bostadsbestånd i Helsingborg omfattande 540 lägenheter.

Pris: 858,6 miljoner kronor.

6. Köpare: Balder.

Säljare: Fabege.

Objekt: Tre innerstadsfastigheter i Stockholm innehållande främst hotell, kontor och butiker.

Pris: 815 miljoner kronor.

7. Köpare: Rockspring.

Säljare: Vasakronan.

Objekt: Lidingö Centrum beläget på Lidingö, cirka 5 kilometer nordost om centrala Stockholm.

Pris: 771 miljoner kronor.

8. Köpare: Victoria Park.

Säljare: Hyresbostäder i Sverige II (Obligo fd Acta).

Objekt: Bostadsfastigheter i Linköping innehållande drygt 1 400 lägenheter.

Pris: 730 miljoner kronor.

9. Köpare: Rikshem.

Säljare: Helsingborgshem.

Objekt: Bostadsbestånd i Helsingborg omfattande 865 lägenheter.

Pris: 720 miljoner kronor.

10. Köpare: Mitt Alby.

Säljare: Botkyrkabyggen.

Objekt: Bostadsbestånd i Alby, strax söder om Stockholm, omfattande cirka 1 300 lägenheter.

Pris: 705 miljoner kronor.

* Av Fastighetssverige uppskattad köpeskilling

Källa: Newsec

Johan Edberg // Pareto Öhman

Fastighetsaktieanalytiker har mer rätt än fel

■ Aktieanalytiker i fastighetssektorn är mer träffsäkra en analytiker överlag. Johan Edberg, fastighetsaktieanalytiker på Pareto Öhman, resonerar om vad det beror på.

VI AKTIEANALYTIKER HAR fått en del kängor i nyhetsmedia de senaste åren, inte sällan i stil med ”pilkastning är lika bra (eller dåligt) som aktieanalys med vidhängande rekommendationer om köp eller sälj”. Delvis eller till och med mycket befogat må hända, som part i målet väljer jag dock att inte ta ställning här och nu. Faktum kvarstår; mer eller mindre vetenskapligt konstruerade studier, i syfte att utvärdera våra framgångar (eller motgångar) har marknadsförts flitigt i affärspressen där konklusionen så gott som uteslutande har gett en mindre upplyftande bild av den samlade analytikerkårens kompetens och nytta.

Därför var det samtal som jag mottog av en företrädare för Leimdörfer härom veckan synnerligen uppiggande. Jag presenterades en mycket ambitiös analys om aktierekommendationer avseende de åtta mest genomlysta fastighetsbolagen i Sverige under perioden 2005–2013. Leimdörfer konstaterar att den samlade bilden av rekommendationer för fastighetsaktier är betydligt mer smickrande än den till synes gängse uppfattningen beskriven ovan, rent av riktigt bra. Kursutvecklingen för köprekommendationerna har varit bättre än genomsnittet i gruppen och de säljrekommenderade aktierna har utvecklats betydligt sämre under perioden. Vi har alltså haft rätt betydligt mer än vi har haft fel (se graf på nästa sida).

Varför kommer då Leimdörfer fram till dessa resultat? Är fastighetsaktieanalytiker smartare än aktieanalytiker över lag? Sannolikt inte, vi får leta andra förklaringsvariabler.

En mindre smickrande men högst rimlig teori må vara att fastighetsaktier har gått bättre än börsen på de flesta längre tidsperioder och då analytiker över lag tenderar att ha en övervikt mot ”köp” ger det rent tekniskt bättre förutsättningar för att ha rätt. Men det kanske inte förklarar allt.

Sektorn är skralt genomlyst med sin relativa litenhet. Men en indexvikt under fem procent finns det anledning att tro att fastighetsbolagen får mindre uppmärksamhet än andra sektorer med ›

GILLAR SKIDÅKNING

BILD: PARETO ÖHMAN

Namn: Johan Edberg.

Ålder: 32 år.

Titel: Aktieanalytiker fastigheter.

På Pareto Öhman sedan: Ett knappt år.

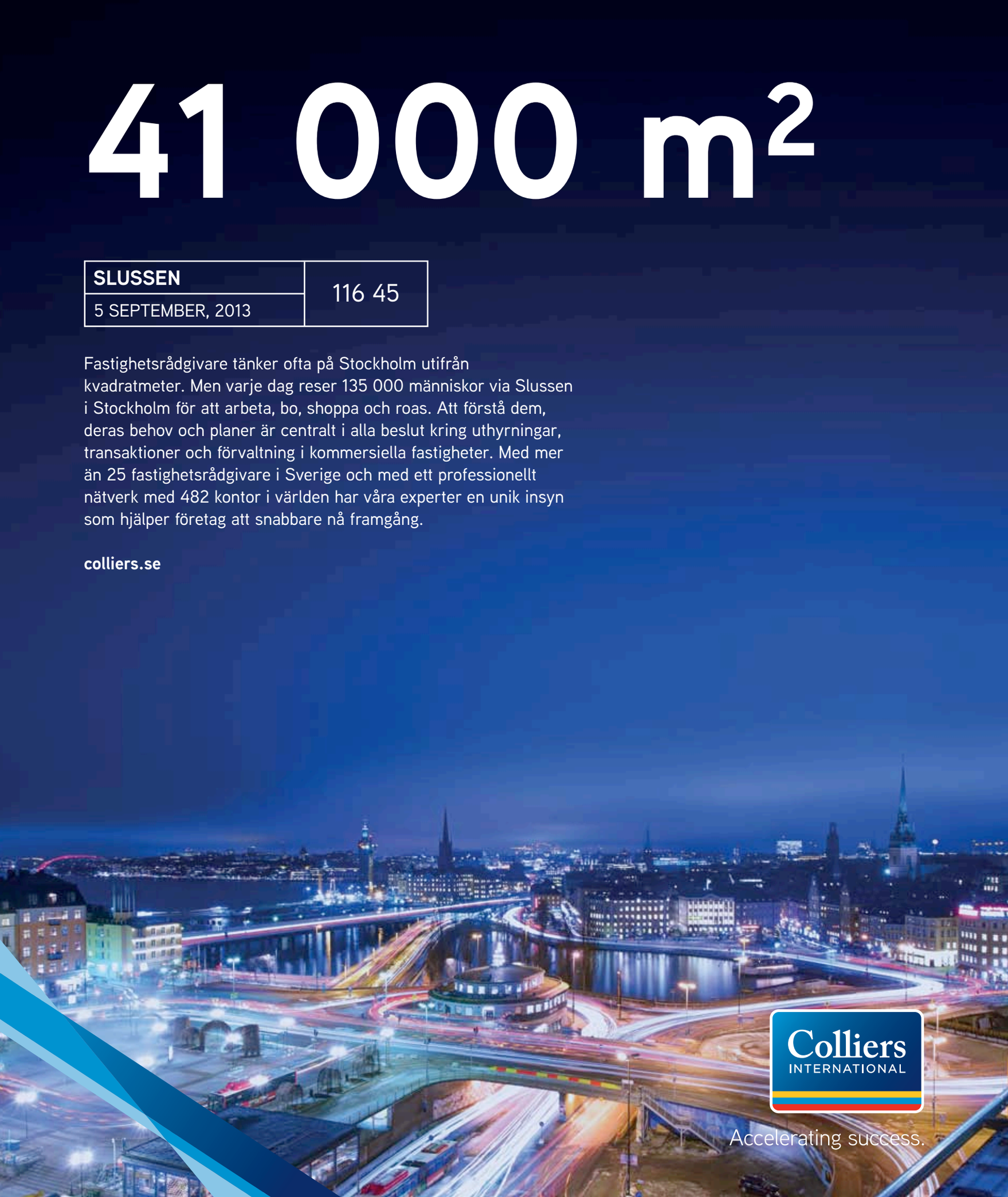
Fritid: Skärgård, skidåkning, mat och vin.

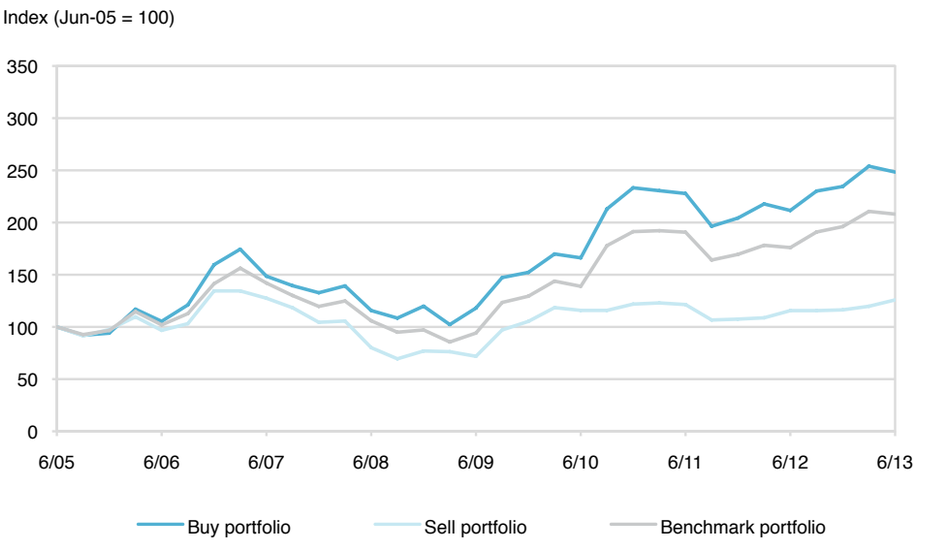
41 000 m²

SLUSSEN	116 45
5 SEPTEMBER, 2013	

Fastighetsrådgivare tänker ofta på Stockholm utifrån kvadratmeter. Men varje dag reser 135 000 människor via Slussen i Stockholm för att arbeta, bo, shoppa och roas. Att förstå dem, deras behov och planer är centralt i alla beslut kring uthyrningar, transaktioner och förvaltning i kommersiella fastigheter. Med mer än 25 fastighetsrådgivare i Sverige och med ett professionellt nätverk med 482 kontor i världen har våra experter en unik insyn som hjälper företag att snabbare nå framgång.

colliers.se





bolag representerade i ”30-listan” varför felprissättningar kan ge underlag för goda rekommendationer.

EN ANNAN FAKTOR MÅ vara förutsägbarheten där kvartalsrapporter sällan ger upphov till några dramatiska kursförändringar. Vinstvarningar är sällsynta och kassaflödena är till sin natur stabila. Egenskaperna ger viss arbetsro där (kvalificerade) gissningar, riskabla bet och fullständiga ”fel” är färre.

Platta och små organisationer ger en god access till bolagsledningarna vilket i sin tur ger en god förståelse för verksamheten och de beslut som bolagen tar. Detta skapar en nytta med ”vårt” detektivjobb där vi blir en värdeskapande intermediär. Vi tar oss tid att ta till oss och tolka information som andra inte bryr sig om eller hinner reflektera över.

En studie av yieldkurvan och fastighetsaktiers relativutveckling ger utmärkt stöd för den sencyklikalitet som präglar sektorn. Sektorn går i regel bättre när den korta räntan flackar ut kurvan och tecken på en förbättrad konjunktur redan har visat sig i ledande indikatorer. Med avsaknad av snabba genomslag av förändrade förutsättningar i omvärlden och en inbyggd trögrörlighet i verksamhetens natur tenderar investerare att avvakta konkreta exempel på förbättringar i verksamheten. Sencyklikaliteten ger en möjlighet att minimera felaktiga bet på konjunkturen och minskar risken i ”cykeltajmingen”. Dessutom ger substansvärdering ett stöd för rekommendationer och Leimdörfer visar även på att rent substansprissättningsbaserade köp- eller säljbeslut ger ett bättre utfall än en genomsnittlig fastighetsaktieportfölj. Lite gratispoäng alltså.

SAMMANTAGET DRAR JAG SLUTSATSEN att vi har det lite lättare vi fastighetsaktieanalytiker men att vi samtidigt skapar ett mervärde. Kanske just därför, för att det är lite mindre svårt att ha rätt och samtidigt ganska få som bryr sig om att förstå.

PARETO ÖHMAN

Pareto Öhman är den svenska delen av Pareto Securities (PS). PS är en ledande och oberoende investmentbank med tjänster och produkter inom den nordiska primära och sekundära aktie- och företagsobligationsmarknaden.

Ideas – vinnare 2012

Har du Sveriges snyggaste kontor 2013?

Nominera det på
www.sverigessnyggastekontor.se
senast 30 september

Guldpartner:

SENAB INTERIOR

Partners:

BROSTADEN

Akvarie leasing

SVERIGES SNYGGASTE KONTOR 2013

Presenteras av Lokalnytt

BILDER: ECOFECTIVE

Mats Pettersson, delägare och vd.

Thomas Wildig, delägare och marknadschef.

■ Ecofective har lanserat en enkel energieffektiviseringslösning som vuxit snabbt i Sverige och Tyskland på kort tid. Men siktet är inställt högre än så.

– Vårt mål är att täcka Europa och bli ännu större i Sverige, säger Thomas Wildig, marknadschef och delägare i Ecofective. ***Text:*** Eddie Ekberg

Smart lösning leder till stor besparing

WALLENSTAM, IKANO BOSTAD OCH FORTIFIKATIONSVERKET är alla exempel på bolag som investerat i Ecofectives smarta energieffektiviseringssystem. Bolaget bildades så sent som förra året när Thomas Wildig och Björn Thelin under en tid haft ett större konsultuppdrag åt Wallenstam. Och på bara ett år som man varit igång har man växt från de två grundarna till att nu vara totalt 15 anställda och med kontor i Stockholm och Tyskland.

– Intresset från marknaden har varit jättestort, vi har fått 20 nya kunder i Sverige och nästan lika många i Tyskland, säger Thomas Wildig.

Enkelt förklarat går deras system ut på att beräkna värmebehovet i förväg, och därmed kunna minimera energiåtgången innan läckage uppstår.

– Man kan säga att vår programvara energioptimerar var tionde minut, det är som att ha en energikonsult i fastigheten som räknar ut en korrigerad utetemperatur och genomför en optimering var tionde minut. Men det har man ju inte råd med, så därför har vi automatiserat den funktionen, säger Thomas Wildig.

ECOFECTIVE

Grundades: 2012.

Antal anställda: 15.

Omsättning: 15 miljoner kronor.

Affärsidé: Energieffektivisering via intelligenta lösningar.

Huvudkontor: Stockholm. Dotterbolag i Tyskland.

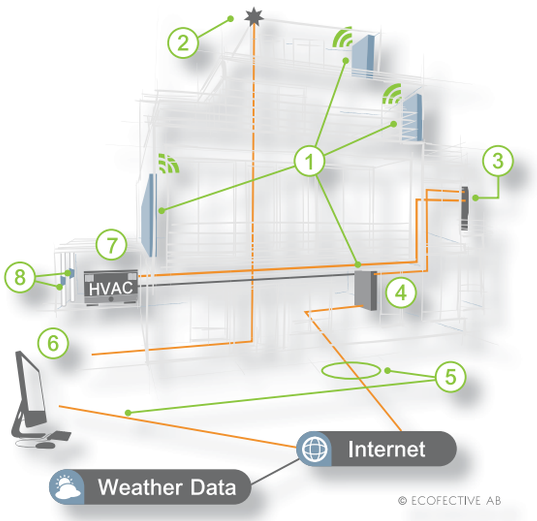
Exempel på kunder: Wallenstam, Fortifikationsverket och Ikano Bostad.

Och att det faktiskt fungerar har de fått kvitto på hos det ansedda undersökningsinstitutet Fraunhofer.

– Vi körde vårt system parallellt med ett befintligt system och resultatet blev en energibesparing på 15 procent med vårt system. Det var väldigt skönt att få ett kvitto på att systemet fungerar så bra. Det här innebär att fastighetsägare kan spara stora pengar genom att använda vårt system.

› **Men finns det inte redan en mängd likadana system?**

– Jo, det finns några liknande i Sverige. Men vår programvara är unik i sin enkelhet och vi har en patenterad lösning som gör att vi kan applicera vårt system på vilket befintligt system som helst. Dessutom har vi nästan inga konkurrenter alls internationellt.



»Fastighetsägare kan spara stora pengar genom att använda vårt system.«

› **Vilken typ av kunder vill ni ha?**

– Primärt större fastighetsägare och förvaltare. De köper vår lösning, vi bidrar med tekniken och utbildning och sedan får de hela besparingen.

› **Hur mycket kan en fastighetsägare spara?**

– Det handlar om väldigt stora pengar. Säg att uppvärmningskostnaden ligger på 100 miljoner kronor, då blir 15 procent ganska mycket pengar i ren besparing. Investeringen betalar sig på mindre än 24 månader.

› **Vad är nästa steg för Ecofective?**

– Att öka antalet installationer vi gör i Sverige och övriga Europa, att växa helt enkelt.

› **Hur stora ska ni bli?**

– Vårt mål är att täcka Europa. Vi kommer nog att vara 45–50 anställda och göra ett par tusen installationer för hundratals kunder om ett par år.

SMART SYSTEM. Med hjälp av Ecofectives system kan fastighetsägare spara minst 15 procent i uppvärmning. Det genererar förstås mycket pengar för en fastighetsägare med ett stort antal fastigheter och ökar värdet på befintliga fastigheter.

FASTIGHETSSVERIGE

Boka din annons i Fastighetssveriges Handels/ Mapic-nummer redan nu!

Nästa nummer av Fastighetssverige kommer, förutom till alla våra ordinarie mottagare i Sverige, att distribueras med ett antal tusen exemplar under retail-mässan Mapic i Cannes i mitten av november.

Ring Rolf Andersson:
031- 60 43 55

Fastighetssverige #4 (Handel / Mapic) kommer ut i vecka 44, materialstopp är 18 oktober.