FASTIGHETSSVERIGE

TÄTT INPÅ
Annica Ånäs tar snabba kliv i karriären

RETAIL
Stort tema om marknaden för handelsfastigheter

NORGE
Fastighetsmarknaden hos grannen i väst

#4 2017 | pris: 98:-

FOR ENGLISH: REVERSE MAGAZINE »

lokalnytt.se

7A
Aberdeen
afa FASTIGHETER
Akelius
AMF Fastigheter
KÄLLFELT BYGGNADS AB
LIMHAMNSHUS
LOKAL DIREKT Rätt väg till rätt lokal
LOKALISERA
Lundbergs
Annehem
APF management
ARANÄS FASTIGHETER
ASKUNGEN FÖRVALTNING
ASPELIN RAMM
L&E fastighetsutveckling
Mannersons FASTIGHETS AB
BOSTADSRÄTTSFÖRENINGEN MASTHUGGET
Mattssons
NCC
ATLASMUREN
ATRIUM LJUNGBERG
BALDER
Bonnier Fastigheter
BORÅS STAD
BC BUSINESS CENTER
newoffice
NEWSEC
nivika Fastigheter
nordic:pm
NORDIER
BONAVA
ByggGÖTA GÖTEBORG AB
CA FASTIGHETER AB
CASTELLUM
CATENA
novi REAL ESTATE
OLOV LINDGREN
Palmung Mellin Fastigheter
PAULSSONS FASTIGHETER
PEAB
CHALMERSFASTIGHETER
Colliers INTERNATIONAL
CONCENT
CONVENDUM
corem property group
PEFAB
plus fastigheter
PROFI FASTIGHETER
PROJEKT Partner - ditt lokala fastighetsbolag -
PULSEN
DOCKSIDE
Elof Hansson FASTIGHETER
ERNST ROSÉN
etg
EXPONENT
QUAD RENT
Regus
RELIER REAL ESTATE ADVISOR
Riksbyggen
SAVANA AB
savills
Fabege
FastPartner
FW-Fastigheter Butiker – Kontor – Lager – Bostäder
FÖRETAGSHUS
FÖRVALTAREN HYRESRÄTTER I SUNDBYBERG SEDAN 1947
Shift LOKALTEAM
SIGILLET FASTIGHETS AB
SIMBERG FASTIGHETSFÖRVALTNING
skandia: fastigheter
Skandrenting
GA FÖRVALTNING
GÖTEBORGS HAMN The Port of Scandinavia
LOKAL GÖTEBORGS LOKALLOTS
HAMMERSTA FASTIGHETER AB
HANSSON HOLDING
SKANSKA
Skogs
SKÅNESUND
Stena Fastigheter
STENDÖRREN
Hantverks LOKALER
Hemfosa FASTIGHETER
higab
HOLMSTRÖM FASTIGHETER
VARBERGS STENFASTIGHETER
STENVALVET
FASTIGHETS AB STETTIN
Stångåstaden
Svanström Fastigheter AB
HSB
HUFVUDSTADEN
HUMLEGÅRDEN ett fastighetsföretag i Länsförsäkringsgruppen
HUSVÄRDEN
SVENSKA HUS
TJÖRNS kommun
TORNET
TOSITO
Turbinen
IHUS
Jernhusen
Hus att trivas i
JLL
KAB
Uppsala KOMMUN
VASAKRONAN
VASAPARKEN
VISIONS GRUPPEN
VOLITO FASTIGHETER
Kanab Fastigheter AB
KANICO BOSTÄDER & LOKALER
Keyser Fastigheter
KGK FASTIGHETER
KLÖVERN
Västerstaden
VÄTTERLEDENS FASTIGHETER
Wallenstam
Wihlborgs
KOMFAST
Kungsbacka
KULLA HUSEN
KUNGSLEDEN
Kynningsrud
Wiklunds Fastighetsförvaltning
WIKOWIA
WILUNDIA
WORLD TRADE CENTER GÖTEBORG
Åtta Hus FASTIGHETER

Tillsammans skapar vi Sveriges största marknadsplats för lediga lokaler

Missa inte ...

... reportaget om e-handelsjätten Zalandos storsatsning i Sverige.

Sid 26

Save the date

Några datum att lägga på minnet.

9 november
Premiär för Fastighetssveriges nya seminarium Stora kontorsdagen på Grand Hotel i Stockholm.

10 november
Sverige inleder mot Italien för att försöka nå fotbolls-VM i Ryssland nästa sommar.

14 november
Fastighetsmarknadsdagen Digitalisering hålls i Göteborg.

15–17 november
Mapic, den stora handelsfastighetsmässan, går av stapeln i Cannes.

Hett handelsnummer före vargavinter

NU GÅR VI OBÖNHÖRLIGEN IN I EN ARKTISK VARGAVINTER. När jag skriver det här är det bara ett par veckor kvar till vintertiden börjar och vi ska ställa tillbaka klockan en hel timme så att det blir mörkare ännu tidigare på eftermiddagen – jättedumt. Men som en motpol vill vi försöka lysa upp och sprida värme med det här Mapicnumret som bland mycket annat innehåller ett stort tema om en av marknadens hetaste sektorer – handelsfastigheter.

» Mingla med branschkollegorna samtidigt som du får nya tankar och idéer som hjälper dig att fatta rätt affärsbeslut i framtiden.«

DU MISSAR VÄL FÖRRESTEN INTE vårt helt nya seminarium Stora Kontorsdagen – den självklara mötesplatsen för alla som på ett eller annat sätt i tjänsten kommer i kontakt med marknaden för kontorsfastigheter – den 9 november på Grand Hotel i Stockholm. Passa på att mingla med branschkollegorna samtidigt som du får nya tankar och idéer som hjälper dig att fatta rätt affärsbeslut i framtiden. Och missa inte heller när vi korar det vinnande kontoret i årets rekordupplaga (87 nominerade kontor, jämfört med 73 förra året) av Sveriges Snyggaste Kontor.

TREVLIG LÄSNING!

Chefredaktör // Eddie Ekberg

4 2017 // Årgång 13

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
Victor Friberg, victor@fastighetssverige.se
Axel Ohlsson, axel@fastighetssverige.se
Maria Olsson Äärlaht, maria@fastighetssverige.se
Nicklas Tollesson, nicklas@fastighetssverige.se

LAYOUT OCH PRODUKTION
Lokalförlaget i Göteborg AB
Joanna Juteborn, joanna@fastighetssverige.se
Eva Mellergårdh Wernersson, eva@fastighetssverige.se
Marie Stojkov Mellerskog

EXPERTSKRIBENTER
Adam Bakonyi, Torbjörn Ferndahl, Jörgen Graner, Carl Gudesjö, Hampus Kinderdal, Monica von Schmalensee, Pontus Sundin, Mikael Söderlundh, Katrin Troedsson, Andreas Wallström och Karin Witalis.

ADMINISTRATION
info@fastighetssverige.se

ANNONSBOKNING
Rolf Andersson, rolf@fastighetssverige.se

TRYCK
Billes Tryckeri AB

DISTRIBUTION
Posten och CityMail

OMSLAGSBILD
Axel Ohlsson

På omslaget // Annica Ånäs
Läs intervjun på sidan 40.

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

Hur skulle en fyrdimensionell fastighetsbildning se ut?

Hur man förhåller sig till tiden som parameter är bara en av alla frågor som framtiden kommer att ge upphov till. Med framtidssäkrad juridik kan vi ligga steget före. Lär dig mer på **lindahl.se**

Lindahl

Innehåll // 4 2017

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

40 Annica Åhnäs tror på starkt ledarskap.

16

Årets Unga Fastighetskvinna

Nordiers Pegah Abedini fick den tunga utmärkelsen.

63

Digitaliseringen

Vilka utmaningar finns i det digitaliserade samhället?

68

Norge

Hur ser fastighetsmarknaden ut hos grannen i väst?

~ Expertskribenter ~

8 // Makroanalysen

Hur påverkar bostadssituationen den svenska ekonomin, frågar sig Nordeas Andreas Wallström.

50 // Revisorn har ordet

KPMG:s Carl Gudesjö, Jörgen Graner och Hampus Kinderdal går igenom kritiken mot regerings förslag om nya ränteavdragsregler för bygg- och fastighetsbranschen.

54 // Advokaten har ordet

Maqs Katrin Troedsson om vilka strategiska överväginngar man behöver beakta vid skapandet av kostnadseffektiva ytor.

56 // Aktieanalysen

Pangeas Mikael Söderlundh och Adam Bakonyi analyserar hur nykomlingarna bland fastighetsbolagen på börsen står sig mot de erfarna.

60 // Fastighetsfinansieringen

Helabas Pontus Sundin analyserar hur utländska bolag agerar kring fastighetsfinansiering i Sverige.

72 // Arkitektkommentaren

Whites Monica von Schmalensee menar att kulturens betydelse inte får glömmas bort i jakten på nya bostäder.

Tema: Handel

Hur mår svenska handelsfastigheter och vilka trender dominerar på marknaden?

~18~

ANDREAS WALLSTRÖM

Ålder: 44 år.

Bor: Sollentuna.

Familj: En fru och en son, samt familjehem till en ensamkommande flicka från Somalia.

Titel: Chefsanalytiker på Nordea.

Bakgrund: Finansdepartementet, EU-kommissionen och Lunds universitet.

Fritidsintressen: Yoga.

BILD: NORDEA

Risken med det breda och höga byggandet

■ Hur kommer bostadspriserna att utvecklas och vad får det för inverkan på den svenska ekonomin, frågar sig Nordeas chefsanalytiker Andreas Wallström.

Bostadsbyggandet ökar sedan en tid tillbaka mycket snabbt. Uppgången i byggandet är bred och begränsas inte bara till storstadregionerna. I samtliga län är påbörjade nybyggnationer de högsta på 25 år. I flera län, däribland Stockholms, Uppsala, Skåne och Örebro, får man gå tillbaka till miljonprogrammets dagar på 1970-talet för att hitta motsvarande byggtakt.

Riks- och kommunpolitiker välkomnar uppgången samtidigt som många menar att detta inte är nog. Behovet uppskattas vara ännu större. Nästan alla kommuner vittnar om en tilltagande bostadsbrist. Av landets 290 kommuner uppger 255 att det råder brist på bostäder enligt Boverkets enkät.

DENNA TYP AV ENKÄTER bör dock tolkas försiktigt eftersom det inte kan uteslutas att kommuner överskattar sin egen betydelse och attraktivitet. Exempelvis berättade en vd på ett kommunalt fastighetsbolag för mig att man nufördiden måste bygga ”pro-aktivt” för att attrahera människor och företag. Riskfyllt, tänker jag. Låt oss hoppas att den där efterfrågan dyker upp.

Bostadsbrist är i själva verket svårdefinierat. Det finns ett ökande problem med akut hemlöshet men detta är främst ett socialt problem och har väldigt lite att göra med tillgången på bostäder.

Befolkningsökningen kan inte heller likställas med ökad efterfrågan på bostäder. Den förutsedda befolkningstillväxten under de närmsta fem åren förklaras av nettoinvandring och i stor utsträckning flyktinginvandring. Till följd av svårigheter att komma in på arbetsmarknaden är flyktingarnas köpkraft ofta låg, inte bara initialt utan ofta också i många år efter ankomst. Under kommande år kan därför hushållens betalningsförmåga väntas vara lägre än det långsiktiga behovet av bostäder, som ju ökar med befolkningen.

AVGÖRANDE ÄR ISTÄLLET den betalande efterfrågan som styrs av hushållens finansiella förhållanden. Om dessa försämras, exempelvis genom att boräntan stiger eller att ränteavdragen slopas, kommer den betalande efterfrågan på bostäder att minska. I nuläget finns det förvisso inte mycket som talar för sämre finansiella förhållanden. Arbetsmarknadsläget är gott och bostadsräntan väntas bara stiga måttligt framöver. Samtliga partier i riksdagen har visserligen indikerat att en nedtrappning av ränteavdragen vore önskvärd men att nå en överenskommelse kring detaljerna om hur detta ska göras, bland annat i vilken takt en nedtrappning bör ske, lär förmodligen dröja en bit in i nästa mandatperiod.

Men även små förändringar i hushållens bostadskostnader kan få stora effekter. Vi har nyligen sett en stor uppgång av priserna trots relativt små ränteförändringar. Under de senaste två åren har bostadspriserna stigit med närmare 20 procent samtidigt som boräntorna i genomsnitt endast sjunkit från 2,3 procent till två procent.

EN STÖRRE UPPGÅNG av boräntan kan heller inte uteslutas. Så sent som 2011/2012 låg den rörliga bostadsräntan på drygt fyra procent och den femåriga bostadsräntan på drygt fem procent. Sådana räntenivåer skulle innebära en fördubbling av hushållens räntekostnader jämfört med dagens nivåer och är sannolikt inte förenliga med dagens bostadspriser. Bostadsutbudet kan då visa sig större än den betalande efterfrågan, vilket ofrånkomligen kommer att leda till fallande bostadspriser.

MIN GISSNING ÄR att bostadspriserna kommer att plana ut och stabiliseras på dagens nivåer. Osäkerheten är dock fundamental och i ärlighetens namn är det sällan som tillgångspriser ligger helt stilla. Även om ränteutvecklingen är den viktigaste variabeln att följa framöver så bör man också hålla ett öga på byggandet. Den branta uppgången i byggandet som noterats sedan 2015 har utan tvekan ökat riskerna för ett kraftigt fall framöver. Erfarenheter från tidigare fastighetskrascher i Sverige och i andra länder (exempelvis Danmark, USA, Spanien och Irland) visar att prisfallen i samtliga fall föregicks av ett antal år med snabbt stigande bostadsinvesteringar. Låt oss se om Sverige nu är undantaget.

NYHETER

Här redovisar vi de 20 mest lästa nyheterna på fastighetssverige.se sedan början av september. Siffrorna anger nyheternas placeringar i mest lästa-listan. ***Text:*** Axel Ohlsson

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

5 Så charmade Skanska Fabege

PLUS **BYGG/ARKITEKTUR** Fabege har gett Skanska uppdraget att uppföra fastigheten Hammarby Terrassen. För Fastighetssverige berättar Klas Holmgren, chef projekt och förädling på Fabege varför man föll för Skanska, och varför han gillar samverkansentreprenad.

Just nu pågår pågår markförberedande arbeten och grundläggningsarbeten vid Fabeges projekt Hammarby Terrassen, i Hammarby sjöstad. Fabege har anlitat Skanska för att uppföra kontorsbyggnaden genom ett samverkansentreprenad, och anledningen till att Fabege föll för Skanska var flera.

– Vi har haft kontakt med Skanska och diskuterat det här i ett par månaders tid ... De har visat upp en väldigt fin organisation och varit både pålästa och energiska vid våra möten, så det känns väldigt bra det här, säger Klas Holmgren, chef för projekt och förädling på Fabege.

Kontoret är på drygt 5 200 kvadratmeter och hyresgästen Goodbye Kansas, som är Sveriges snabbast växande företag inom animation och spelindustrin kommer att disponera huset själva. Enligt plan kommer Skanska kommer att börja bygga i februari 2018 om allt går som planerat ska byggnaden stå klar sommaren 2019.

Detta blir första gången som Fabege driver ett samverkansentreprenad med Skanska, och Klas Holmgren upplägget känns näst intill optimalt.

– För egen del tycker jag att den största uppsidan är att riskerna ligger hos byggherren, alltså hos oss, istället för att byggarna ska lägga på den aspekten hela tiden ...

– Nu kan de fokusera på det de är allra bäst på och jobba med en ganska så naken kalkyl mot oss så att säga, medan vi fokuserar på det vi är bäst på, säger Klas Holmgren.
2017-10-12

BILD: TOMORROW

Hammarbyterrassen.

3 JLL: Högtryck på den svenska marknaden i höst

BILD: PRIVAT

Tor Borg, analyschef för JLL Sverige.

SVERIGE Med en transaktionsvolym på 78 miljarder kronor väntas en het fastighetshöst enligt JLL:s rapport Nordic Outlook.

Enligt JLL är det tydligt att Sverige befinner sig mitt i en högkonjunktur då i stort sett alla indikatorer, såväl makroekonomiska som fastighetsekonomiska pekar uppåt. JLL Nordic Outlook är fastighetsrådgivaren JLL:s genomgång av den nordiska fastighetsmarknaden som belyser ämnet ytterligare.

– Fastighetsmarknaden är fortsatt urstark och vi förväntar oss en fortsatt tillväxt under resterande del av året. Vår bild är att tillväxten fortsätter, men möjligen i en något lägre takt än vad vi sett de senaste åren, säger Torg Borg, analyschef för JLL Sverige. **2017-09-12**

10 Så påverkas branschen av de nya arvodesreglerna

PLUS **JURIDIK** Högsta förvaltningsdomstolen har slagit fast att styrelsearvoden ska beskattas som inkomst av tjänst och inte faktureras via egna bolag. Något som kan påverka fastighetsbranschen dubbelt upp.

Högsta förvaltningsdomstolen har beslutat att det inte längre är tillåtet att fakturera styrelsearvoden genom egna bolag. Tidigare har Skatteverkets tillåtit fakturering via helägda aktiebolag, förutsatt at det fortlöpande funnits minst tre olika styrelseuppdrag, men från och med innevarande räkenskapsår är det näst intill omöjligt.

Som argument till de ändrade reglerna anger Högsta förvaltningsdomstolen bland annat Aktiebolagslagens riktlinjer att ett uppdrag som styrelseledamot är personligt. Ledamoten anses därför arbeta för bolaget och arvodet ska ses som lön. Och det är inte bara styrelseledamoten som drabbas genom att nettoarvodet minskar. Även bolagen kan påverkas ekonomiskt.

– Eftersom bolaget plötsligt ska betala arbetsgivaravgifter också så blir det potentiellt en väldig kostnad om man kompenserar rakt av med ett högre arvode, säger Justus Pettersson på advokatfirman Wistrand.
2017-10-04

4 Därför dumpar Ulf Nilsson halva D Carnegie-innehavet

PLUS **BOLAG** Strax efter lunch den 6 september skickade D Carnegie ut ett pressmeddelande som förklarade att bolagets vd Ulf Nilsson, efter diskussioner med styrelsen, beslutat sig för att avgå.

En knapp vecka har den förre vd:n nu gjort sig av med nästan hälften av sitt aktieinnehav i bolaget. Och han tillbringar inte längre dagarna på kontoret.

– Jag är fortfarande anställd på bolaget och jag bistår tillförordnade vd:n Svein Erik Lilleland om han har några frågor, säger Ulf Nilsson till Fastighetssverige.

Att du säljer av närmare hälften av ditt innehav, är det ett tecken på att du tror att det kommer att gå sämre för bolaget framöver?

– Nej det gör det faktiskt inte. Jag har fortfarande en väldig massa optioner i bolaget så det här handlar mer om jag inte vill stoppa alla ägg i en korg längre.

Har du hittat någon intressantare korg att stoppa pengarna i?

– Jag tror fortfarande väldigt mycket på aktien ... Och jag tror att jag har någonstans kring 270 000 optioner fortfarande så man ska inte dra för stora växlar av det här. Det handlar mer om att jag hade väldigt mycket aktier från början.
2017-09-21

BILD: D CARNEGIE

Ulf Nilsson.

BILD: CBRE

Gallerian Nian.

18 CBRE STORKÖPER I GÄVLE

TRANSAKTIONER CBRE Global Investors köper Gallerian Nian i Gävle till sin köpcentrumfond ESCF II av Barings för 765 miljoner kronor.

Gallerian Nian är centrala Gävles dominanta köpcentrum och har en total uthyrningsbar area om cirka 21 150 kvadratmeter. Det är byggt 1973 och renoverades 2014-16. Fastigheten har cirka 50 handelshyresgäster över två plan samt ett plan med kontor och en SF Biograf. Några av hyresgästerna är Clas Ohlson, Coop, H&M, Lindex och Systembolaget. **2017-09-12**

2 HON VANN ÅRETS UNGA FASTIGHETSKVINNA

BILD: LINDA OLSSON KÄRLAHT

FASTIGHETSKVINNAN Pegah Abedini, 27, transaktionsrådgivare på Nordier utsågs till Årets Unga Fastighetskvinna 2017.
2017-09-07

Läs mer om Pegah Abedini på sidan 16.

7 NOVI STORREKRYTERAR

BOLAG Novi rekryterar fyra nya medarbetare och stärker sin ledningsgrupp med två personer.

Nytillskotten hos Novi är Anna Smith som blir affärsutvecklare/kundansvarig, Fredrik Lindén som blir uthyrningsansvarig – de båda tar plats i ledningsgruppen. Dessutom anställs Sofia Kendel som controller och Stefan Karlsson som teknisk förvaltare. **2017-09-15**

11 TUNGT MODEMÄRKE ÖPPNAR FÖRSTA BUTIKEN I GÖTEBORG

UTHYRNING På Södra Larmgatan 16 öppnar By Malene Birger sin första egna butik i Göteborg hos Wallenstam till våren 2018. I samband med lokalanpassningen startar Wallenstam även ett arbete med att utveckla kvarteret kring Victoriapassagen med fler butiker och verksamheter. **2017-09-28**

Vi kan fastigheter

NAI Svefa fasticon SENSA

www.naisvefa.se

NAI Svefa fasticon SENSA

9 EFTER JÄTTE-FÖRVÄRVET – SÅ SER HEIMSTADENS NORDENPLAN UT

PLUS **TRANSAKTIONER** Heimstaden gjorde genom sitt danska bolag årets största förvärv hittills, då man köpt 26 befintliga fastigheter och fyra byggprojekt i olika delar av Danmark, för närmare fyra miljarder kronor.

– Ja, detta är i paritet med förvärvet av Ståhls Fastigheter som vi gjorde 2014. Därmed är det ett av våra två största enskilda förvärv någonsin, så ja det är en betydande transaktion för oss, säger Magnus Nordholm, vice vd.

Bolaget gjorde sin första affär på andra sidan sundet redan 2014, men detta är första gången man köper något utanför Köpenhamnsregionen.

Tidigare har Heimstaden främsta marknader varit Sverige och Norge, men i och med detta förvärv börjar bolagets balansplatta röra på sig, om än lite grann.

– Vi är inte riktigt upp i Norge-nivå i storlek än men vi närmar oss. För närvarande finns vi i Sverige, Norge och Danmark och har ingen inbördes rangordning eller prioritering mellan marknaderna ... Vi utvärderar alla transaktioner mot varandra över landsgränserna och väljer att investera i de vi anser vara bäst.

– Hittar vi inget vi anser vara tillräckligt intressant att köpa så köper vi inget. Vi har inte något krav eller press på oss att vår investeringskapacitet måste användas, säger Magnus Nordholm. **2017-09-25**

BILD: HEIMSTADEN

Magnus Nordholm.

12 Därför valde Swedbank Fabege

BILD: FABEGE

Grand Central.

PLUS **UTHYRNING** Swedbank flyttar samman flera olika funktioner och skapar närmast en kompletterande huvudkontorsbyggnad, när man flyttar till Fabeges kontorsprojekt Grand Central Sundbyberg.

– Jag är mycket glad att vi nu avslutat processen och skrivit på hyreskontraktet med Fabege. Vi kommer att få en ny, kompletterande, huvudkontorsbyggnad som uppfyller samtliga våra behov, säger Mikael Björknert, chef för vd-staben på Swedbank.

Hyresavtalet sträcker sig över tio år och är med sina 16 500 kvadratmeter årets till ytan största uthyrning hittills, då den trumfar så väl Castellums stora Volvouthyrning i Gamlestaden som Trafikverkets 12 600 kvadratmeter hos Alecta i Gullbergsvass.

Anledningen till att banken till slut föll för Fabeges kontorsprojekt var så klart delvis den geografiska närheten till Swedbanks huvudkontor på Landsvägen 40, 750 meter bort.

– Den höga miljöstandarden och närheten till vår befintliga huvudkontorsbyggnad, i kombination med en modern kontorsbyggnad som underlättar vårt flexibla arbetssätt gör att valet av byggnad känns väldigt rätt, säger Mikael Björknert. **2017-09-20**

6 Så påverkar Paulssons exit bolagen

PLUS **BOLAG** Erik Paulssons farväl lämnar en handfull stolar tomma i de svenska styrelserummen. För Fastighetssverige reder analytikerna ut hur de olika bolagen påverkas – och hur svår giganten egentligen är att ersätta.

Fastighetsmogulen Erik Paulsson har meddelat att han lämnar sina styrelseuppdrag under kommande stämmor. Detta betyder bland annat att han lämnar styrelseordförande posten i så väl Fabege som Wihlborgs och Skistar, och platserna som styrelseledamot i Catena och Brinova.

Johan Edberg på Pareto Securities är en av de analytiker som följer Fabege på nära håll.

– Jag tror inte att detta påverkar särskilt mycket. Fabege är en maskin som går bra, och jag tror inte att ordförandens roll är essentiell för att den maskinen ska fortsätta att jobba på inslagen väg, säger han.

En annan analytiker som Fastighetssverige varit i kontakt med fyller i:

– Jag ser det här som neutralt, åldern gör ju att det inte kommer som någon jätteöverraskning.

BILD: EDDIE EKBERG

Erik Paulsson lämnar sina styrelseuppdrag.

Det faktum att Erik Paulsson väljer att lämna ett flertal uppdrag på ett bräde menar analytikerna visar på tydlighet.

– Nu blir det tydligt att det är åldersskäl och inte något annat som ligger bakom. Således behöver man inte spekulera i varför han lämnar eller varför han eventuellt prioriterar på ett specifikt sätt. Detta känns rent och snyggt, säger Johan Edberg. **2017-09-26**

13 Oscars styrelseordförande misstänks för insiderbrott

BILD: OSCAR PROPERTIES

Jakob Grinbaum.

JURIDIK Oscar Properties styrelseordförande Jakob Grinbaum misstänks för finansmarknadsbrott. Enligt Dagens Industri greps och anhölls han tidigare i veckan.

Ekobrottsmyndigheten frihetsberövade Grinbaum vid ett tillslag tidigare i veckan. Han misstänks för insiderbrott i samband med aktieaffärer tidigare i år, enligt Dagens Industri.

I mars i år gjorde han ett flertal aktieaffärer i Oscar Properties. Den 9 och 10 mars sålde han cirka 35 000 aktier och köpte tillbaka dem den 15 mars.

– Jag ska flytta de här aktierna från en depå till en annan, sade Jakob Grinbaum då till Nyhetsbyrån Direkt.

Jakob Grinbaum är även vice ordförande i SBAB och AP4. Han är ledamot i bland andra Jernhusen. **2017-09-28**

20 HSB-förening i kris – drabbad av ekobrott

JURIDIK Bostadsrättsföreningen HSB Ida i Malmö befinner sig i en ekonomisk kris och det finns misstankar om att det kan förekomma ekonomisk brottslighet bland ett flertal av HSB BRF Idas leverantörer.

– Vi på HSB Malmö ser mycket allvarligt på detta och vi har stor förståelse för oron hos de boende i föreningen. Vi arbetar därför intensivt för att stötta och hjälpa föreningen att gå till botten med detta och att se till att de boende får löpande information om situationen, säger Mia Gustafson, medlems- och kommunikationschef på HSB Malmö. **2017-09-15**

15 AREIM KÖPER PÅ KUNGSHOLMEN

TRANSAKTIONER Areim Fund III har köpt den 7 600 kvadratmeter stora kontorsfastigheten Gladan 4 på Kungsholmen i Stockholm. Byggnaden uppfördes ursprungligen för tryckeri- och förlagsverksamhet och har ägts av samma familj sedan den byggdes 1949. Förvärvet är det femte förvärvet för Areim Fund III och tillträde ägde rum i augusti. **2017-09-11**

14 DÄRFÖR MILJARDSÄLJER MAGNOLIA

PLUS **TRANSAKTIONER** På mindre än en vecka sålde Magnolia Bostad fastigheter värda närmare 1,5 miljarder kronor. Bolagets vice vd och affärsutvecklingschef, Erik Rune, om vad som ligger bakom affärerna och vad som kommer härnäst.

– Båda projekten var mogna att sälja nu, säger Erik Rune som öppnar för fler försäljningar.

– Jag hoppas absolut det. Vi har en del i pipeline, vilket betyder att detaljplanarbetet är på gång eller har gått igenom ... Vi jobbar på och håller kontinuerligt koll på både försäljning och förvärv, och olika sätt att förädla portföljen. **2017-10-03**

BILD: MAGNOLIA BOSTAD

Erik Rune.

17 ARNHULT NY STORÄGARE I CASTELLUM

BOLAG Rutger Arnhult, vd för Klövern och storägare i bland annat Corem, Klövern och Sagax, är nu även nionde största ägare i Castellum.

Under sommaren har Arnhult köpt drygt sju miljoner Castellumaktier, motsvarande 2,57 procent av aktierna, enligt nyhetsbyrån Direkt som hänvisar till ägartjänsten Holdings. **2017-09-08**

BILD: KLÖVERN

Rutger Arnhult.

Vi kan fastigheter

NAI Svefa fasticon SENSA

www.naisvefa.se

NAI Svefa fasticon SENSA

8 SÅ SER NYE VD:NS PLANER UT FÖR CA FASTIGHETER

PLUS **BOLAG** Fredrik Alvarsson blir ny vd i CA Fastigheter efter Johan Damne, då denne istället ska fokusera på sin roll som vd för moderbolaget Claesson & Anderzén. Fredrik Alvarsson har i dag rollen som produktutvecklingschef på Hemsö där han varit sedan 2011. Nu ser han fram emot nya utmaningar.

– Jag gillar både förvaltning, ägande och egen utveckling, så det som lockar mest är nog att CA Fastigheter har allt det.

Exakt vilka förändringar som väntar för CA Fastigheter i samband med att nye vd:n tillträder någon gång runt februari-mars 2018 återstår dock att se.

BILD: HEMSÖ

Fredrik Alvarsson.

– Först vill jag såklart lära mig bolaget bättre, men sedan vill jag titta över fastighetsportföljen samtidigt som man tittar på vad som kan förbättras på bostads- och projektsidan.

– Sedan är vi inne i en gigantisk högkonjunktur just nu, och får man fundera över vad det betyder ... Samtidigt sitter CA på mycket mark som man köpt i rätt tid, säger Fredrik Alvarsson. **2017-09-27**

19 MOS-CHEF GÅR TILL AMF

KARRIÄR Lena Rune, tidigare centrumchef på Mall of Scandinavia, går över till AMF Fastigheter där hon bland annat ska utveckla Mood-kvarteret.

– Det var såklart flera saker som lockade, men jag tycker att det känns väldigt roligt att få chansen att jobba mot Stockholm city och Mood-kvarteret i synnerhet. Där har man ju varit riktigt vassa när det gäller att se in i framtiden och att förutspå nya trender för hur retail och fastighetsbolagens roll utvecklas, säger hon till Fastighetssverige. **2017-09-19**

BILD: AMF FASTIGHETER

Lena Rune.

1 Ingvor Sundbom talar ut om avhoppet från Prime Living

PLUS **BOLAG** Efter blott fyra månader på vd-posten har Ingvor Sundbom valt att kliva av uppdraget i Prime Living. För Fastighetssverige berättar hon bakgrunden till sin uppsägning.

– Vi har olika synsätt på hur fastighetsförvaltning ska bedrivas, säger hon.

Efter att ha arbetat på Oscar Properties, Bonnier Fastigheter och Hufvudstaden tog Ingvor Sundbom över som vd för Prime Living. Fyra månader senare lämnade hon bolaget.

– Jag lämnade in min avskedsansökan av två skäl. Dels hur jag i praktiken fick utöva min vd-roll till fullo samt att jag känner att arbetande styrelseordförande och jag har olika synsätt på hur fastighetsförvaltning skall bedrivas för att ta bolaget till en ny nivå. Den strategiska inriktningen i övrigt var jag och styrelsen helt eniga i. Affärsidén är mycket bra och bolaget har en spännande resa framför sig.

Jan Severa, arbetande styrelseordförande och hennes företrädare, säger att Ingvor Sundbom är mer "storföretag", medan Prime Living mer är i ett entreprenörsläge.

– Mitt beslut grundar sig inte i något sådant. Jag har lång erfarenhet från fastighetsbranschen i olika typer av bolag, där alla haft sin charm och utmaningar. Jag var entusiastisk att som vd få uppdraget att driva Prime Living till huvudlistan, säger Ingvor Sundbom.

BILD: PRIME LIVING

Ingvor Sundbom.

Vad vill du göra härnäst?

– Jag kommer nog inte lämna fastighetsbranschen, det är en oerhört spännande bransch där jag även har min expertis. Jag ser gärna att jag hamnar på ett fastighetsförvaltande bolag som tänker långsiktigt. **2017-09-01**

16 De får rita Castellums nya kontorshus

BYGG/ARKITEKTUR Castellum har genomfört en arkitekttävling om gestaltningen av ett nytt kontorshus i stadsdelen Kroksläätt i Göteborg. Wingårdh Arkitektkontor har utsetts till vinnare och deras förslag ligger nu till grund för projektering av det nya kontorshuset.

Motivering för det vinnande förslaget: "Wingårdhs visar på en spännande och dynamisk fasadgestaltning i tegel som anknyter till platsen. Husets utformning skapar värme och öppenhet i stadsrummet och entréplanet blir en naturlig mötesplats för såväl allmänheten som för våra hyresgäster i huset." **2017-09-14**

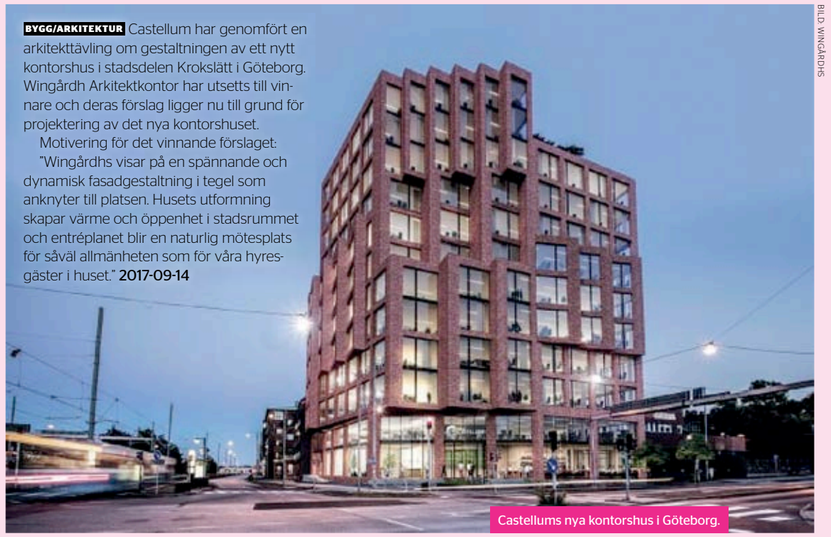


BILD: WINGÅRDHS

Castellums nya kontorshus i Göteborg.

www.naisvefa.se

NAI Svefa
fastIcon SENSA

Value realised.
nrep.com

NREP

The most consistently outperforming PERE manager worldwide[1]

Building value hands-on

NREP is a leading Nordic real estate investment firm focused on generating superior risk-adjusted returns for institutional investors by working with defensive value-add investment strategies and hands-on active asset management. NREP was established in 2005 and currently has total assets under management of €3.3 billion and employs more than 100 professionals across four offices in Copenhagen, Stockholm, Helsinki, Oslo and Luxembourg.

NREP RETAIL
Pelican Self Storage
UMEUS
LOGICENTERS INTELLIGENT LOGISTICS FACILITIES BY NREP

[1] Preqin 2017

OMTUMLAD. Årets Unga Fastighetskvinna, Pegah Abedini, var omtumlad efter utmärkelsen.

GILLAR ATT LAGA MAT

Namn: Pegah Abedini.

Ålder: 27 år.

Bor: Norrmalm, Stockholm.

Familj: Sambon Ludwig.

Fritidsintressen: "Jag tränar gärna och ofta. På Nordier gruppträner vi med PT två gånger i veckan och har en årlig tävling, Nordier Challenge. I år vann jag i jägarvila. Sedan väger jag upp träningen med ett stort matlagningsintresse, vilket kanske kommer från mina föräldrar – min pappa har haft en Icabutik och mamma startade upp Brasserie Bobonne. Jag älskar att laga och bjuda på mat från hela världen, hemifrån oss går man inte hungrig!"

ÅRETS UNGA FASTIGHETSKVINNA

2014: Julie Lam, Peab.

2015: Cecilia Vestin, Newsec.

2016: Sima Ghaemi, Skanska Fastigheter.

2017: Pegah Abedini, Nordier.

Pegah Abedini blev Årets Unga Fastighetskvinna 2017

■ Det blev Nordiers Pegah Abedini som utsågs till Årets Unga Fastighetskvinna när den prestigefulla titeln – under seminariet Fastighetskvinnan på Grand Hotel – delades ut för fjärde gången.

– Det är hedrande och roligt att jag kan få symbolisera unga tjejer med utländsk bakgrund som tar sig fram i fastighetsbranschen, säger vinnaren. ***Text:*** Nicklas Tollesson // ***Bild:*** Maria Olsson Äärlaht

ÅRETS UNGA FASTIGHETSKVINNA 2017 heter Pegah Abedini. 27-åringen med mäklarutbildning från Malmö högskola och förflutet på Förvaltaren arbetar som projektledare inom affärsområdet transaktion på Nordier. Hon fick utmärkelsen före de andra två finalisterna: Forsens Olivia Eldh och Linda Bernheden från Einar Mattsson.

Juryn för Årets Unga Fastighetkvinna, Kristina Alvendal, Biljana Pehrsson och Max Barclay, gav följande motivering:

"Målmedveten, positiv och lösningsorienterad är tre ledord för Årets Unga Fastighetskvinna. Att ständigt utsätta sig för utmaningar och samtidigt se till laget som helhet gör att hon är en uppskattad medarbetare och förebild både i och utanför branschen. Hon väjer inte för svårigheter utan känner ett revanschsug, som hjälpt henne till framgång många gånger i livet. Årets Unga Fastighetskvinna väjer inte heller för att själv göra uppoffringar för att den gemensamma slutprodukten skall bli optimal. Hennes starka vilja och samtidigt lugna framtoning är en viktig kombination för att i framtiden kunna bidra till att utveckla fastighetsbranschen. I valsituationer väljer hon ofta att ta fighten om det är det mest rätta att göra."

Det var en glad men omtumlad Pegah Abedini som tog emot priset: en ledarskapskurs hos Ledarstudion plus personlig rådgivning i ledarskap till ett värde om sammanlagt 45 000 kronor från prissponsorn Newsec.

– Helt fantastiskt, och omtumlande, jag vet inte vad jag ska säga. Det är hedrande och roligt att jag kan få symbolisera unga tjejer med utländsk bakgrund som tar sig fram i fastighetsbranschen, kommenterade Pegah Abedini.

– Det är fantastiskt roligt att vi har blivit som en bukett av kvinnor som blommat upp bland de grå kostymerna, det är otroligt hedrande. Mycket har hänt under mina sex år i branschen.

› Vad tror du att det var som gjorde att du vann?

– Jag vet inte riktigt. Jag är envis, det kanske genomsyrar min personlighet.

› Årets unga fastighetskvinna ska vara en ung kvinna under 35 år som antar utmaningar och är en förebild i branschen och förmodligen en framtida ledare. Känner du igen dig i det?

– Jag får väl känna igen mig nu, säger Pegah Abedini och skrattar:

– Det är min målsättning att inspirera och det är kul att kunna vara en förebild.

Firandet? Det inleddes med ett glas bubbel för att lugna nerverna tillsammans med sambon Ludwig som fanns på plats på Grand Hotel under prisutdelningen. F

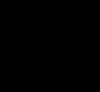
JURYN FÖR ÅRETS UNGA FASTIGHETKVINNA. Kristina Alvendal, Max Barclay och Biljana Pehrsson tillsammans med Pegah Abedini.

FINALISTERNA. Linda Bernheden från Einar Mattsson, Olivia Eldh från Forsen och Pegah Abedini från Nordier.

Tema: Handel

Svensk handel fortsätter gå starkt – men hur länge håller den positiva utvecklingen för handelsfastigheter i sig när e-handeln blir en allt viktigare komponent? Fastighetssverige synar trenderna, utveckling och hot i branschen.

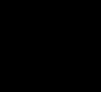
20 HUI:s Tobias Rönnberg om läget för köpcentrum och handelsplatser.



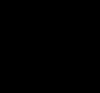
24 De största centrumägarna.

25 De största handelstransaktionerna.

26 Zalando om den fysiska etableringen i Norden.



30 Klöven och Citycon om samarbetet med Globen Shopping.



34 E-handeln blir fysisk med Ishopmall.

36 Grönt fokus när Lidl fortsätter utvecklas.

hjärta & hjärna

Som ny utmanare på förvaltningsmarknaden tror vi på ett personligt bemötande i kombination med smart digital teknik. Det är kärnan i allt vi gör.

På drygt ett år har det tagit oss från noll till att idag möta tusentals unika kunder som lever och verkar i våra uppdragsgivares fastigheter. Och vi har bara börjat.

Hör av dig så berättar vi hur vi kan hjälpa dig.

novire.se

novi REAL ESTATE

■ Tillväxten för försäljningen i köpcentrum och handelsområden summerades till fyra procent 2016. Samtidigt avtar intresset för att etablera ny handelsyta, vilket kan vara ett tecken på avmattning.

– Det är nog inte ett hack i kurvan den här gången utan vi tror att vi har nått peak för projekt och att det kommer att gå långsammare framöver och vi kommer att se en negativ utveckling på projektvolymen, säger Tobias Rönnberg, analytiker på HUI Research. ***Text:*** Axel Ohlsson

Hur mår svenska handelsplatser och köpcentrum?

FÖRSÄLJNINGEN AV DETALJHANDELSVAROR i köpcentrum och handelsområden ökade med fyra procent under perioden 2015–2016. Tillväxten drevs på av nya och utbyggda handelsplatser. Räknat i kronor ökade försäljningen med elva miljarder kronor, vilket motsvarade nära hälften av detaljhandelns totala tillväxt 2016. Köpcentrum och handelsområden stod för nära två femtedelar av detaljhandelns totala försäljning.

– Vi ser en obruten trend sedan 1988 där omsättning och ytor fortsätter att öka. Det som vuxit mest sedan millennieskiftet är handelsområdena. Det är där den stora utvecklingen har skett i handeln och där det har varit en väldigt kraftig tillväxt. Framför allt i alla regionstäder med handelsområden som Väla i Helsingborg, Erikslund i Västerås och Tornby i Linköping.

– Den stora trenden har varit ett ökat utbud i det som attraherar konsumenter. Det gäller både i den fysiska handeln och på nätet. Det är någonting som har fungerat väldigt bra. Det är den stora makrotrenden vi kan se, säger Tobias Rönnberg på HUI Research som genomfört kartläggningen av Sveriges köpcentrum och handelsområden ”Swedish Shopping Centre Directory” i samarbete med Datscha och Nordic Council of Shopping Centers (NCSC).

› **Märker man av någon trend i att man är orolig över e-handelns påverkan?**

– Ja, mer och mer. Nu har vi 9,3 miljoner kvadratmeter köpcentrum och handelsområden i Sverige, fördelat på 383 stycken där det är en liten övervikt för köpcentrum.

– Vi har kartlagt projekt under ett par år. Det kan man se som en indikator på intresse för att bygga nya handelsplatser. Det har ökat under ganska lång tid, egentligen sedan finanskrisen har projektvolymen bara ökat.

– Projektvolymen var uppe i 2,6 miljoner kvadratmeter förra året, fördelat på ungefär 200 projekt. Det var vad det fanns – olika långt gångna – planer för. När vi gjorde samma mätning nu var det 2,4 miljoner kvadratmeter. Vår prognos för det som kommer bli av var 1,4 miljoner kvadratmeter förra året och 1,3 miljoner i år.

– Vi förväntar oss inte att allt färdigställs eftersom det finns många hinder med ekonomi, uthyrning och detaljplaner för att nämna några. Vi förväntar oss en lägre nivå framöver.

– Det är intressant att se att den totala projektvolymen krymper. Det tror vi absolut är kopplat till e-handelns tillväxt, men också till att vi har haft en väldigt hög byggtakt senast tio till 20 åren. Vi tror att en kombination av det gör att man blir lite försiktigare.

– Det är nog inte ett hack i kurvan den här gången utan vi tror att vi nått peak för projekt. Det kommer att gå långsammare framöver med nya projekt och vi kommer att se en negativ utveckling på projektvolymen.

› **Kommer utvecklingen att följa en liknande kurva eller kommer det att bli ett brantare hack?**

– Jag tror att det kommer att bromsa in snabbare och snabbare. Nu har det precis börjat vända. Vi har bara en mätpunkt där det visar att det börjar vända.

– Jag tror att vi kommer se ett ännu större tapp vid nästa mätning. Volymerna är fortfarande ganska höga och det är mycket nytt som planeras.

– De planer som realiseras nu påbörjades för ett par år sedan och nu har det hänt en hel del sedan dess eftersom det går så fort i handeln. När man nu håller på med de projekten tror jag att man i vissa fall kommer inse att det inte håller. Att man antingen behöver skruva om eller minska ytorna eller stryka projektet helt.

– Det kommer också vara svårare att hyra ut till detaljister. Många av dem stänger två butiker för att i stället öppna en butik på en tredje plats. Man strukturerar om, konsoliderar och minskar ytor. Då kommer fastighetsägarna som har projekten att behöva hänga med i det. Det är lite därför vi ser den minskade volymen redan nu, för nu har handeln börjat ställa om till det här. Det kommer bara att fortsätta.

› **Hur viktigt blir det att kunna erbjuda upplevelser vid sidan av handeln?**

– Det är en tydlig trend vi ser. Jag tror att det kommer att finnas utrymme för ganska många av de olika handelsplatser som redan finns i dag. Men de kommer att förändras och några kommer nog att få det ännu tuffare än i dag.

– Mall of Scandinavia och den typen av större köpcentrum har en ljus framtid. Där har man inte bara handel – för det kommer inte räcka att bara locka med det i framtiden – utan även restaurangutbud, service och nöjen.

– Handelsplatser som kan addera så många besöksanledningar som möjligt har sannolikt goda förutsättningar att locka konsumenter även i framtiden. ›

BILD: WINGÅRDH ARKITEKTKONTOR

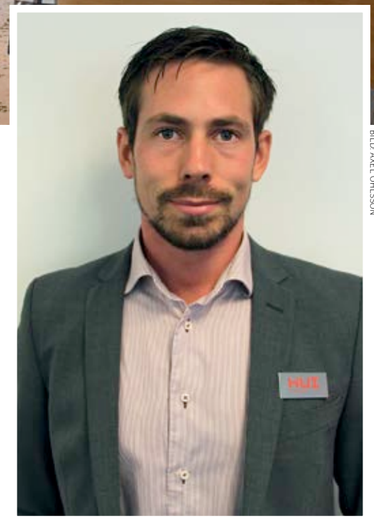


BILD: AXEL OHLSSON

Tobias Rönnberg, HUI.

»Mindre centrum kommer att få det tuffare. Där går det inte att locka med det lilla utbudet i konkurrens med e-handeln och de stora handelsplatserna med bättre utbud. Man blir inte intressant.«

› – Ett annat exempel på detta är Liljeholmstorget där det finns både vårdcentral, kontor, bostäder, handel, restaurang och service. Det finns många anledningar att besöka den platsen samtidigt som det ligger i en knutpunkt med väldigt bra kommunikationer. Den typen av centrum tror vi också på.

– Det blir också enkelt om ett bolag äger hela fastigheten själv, vilket många gör när det gäller köpcentrum. Då är det enklare att ställa om innehållet så att det passar det som händer på marknaden.

– Mindre centrum kommer att få det tuffare. Där går det inte att locka med det lilla utbudet i konkurrens med e-handeln och de stora handelsplatserna med bättre utbud. Man blir inte intressant. Många små har det redan tufft och kommer att få det ännu tuffare.

– Undantaget är mindre centrum i lägen med mycket höga besöksflöden, vanligtvis citygallerior. Dessa bör ha goda förutsättningar att ta till vara på en allt högre andel kompletteringshandel om mycket av livsmedelsförsäljningen, främst veckohandlingar, flyttar till nätet. Ökad trafik till livsmedelsbutikerna i centrala lägen har givetvis spilleffekter på annan handel, vilket bör betyda att citygallerior och handel i stadskärnan fortsatt har en viktig funktion att fylla.

BETYDELSEN AV BRA KOMMUNIKATIONER gör också att externhandeln riskerar att få det tuffare framöver. Något som tvingat fram en förändring i hur man hanterar sina externhandelsplatser.

– Där ser vi att det blir tufft för många av handelsområdena som ligger avskilt och bara har handel att locka med. Redan nu är de inte särskilt tillgängliga i vissa fall när allmänna kommunikationer knappt når dem och bilburna konsumenter – som de är byggda för – får köa och har svårt att hitta parkeringsplats.

– Ska man bara locka med handel om fem till tio år så kommer det att vara tufft. En del externa handelsplatser har börjat förändras och det byggs intensivt på många håll. I Barkarbystaden i Stockholm, Backaplan i Göteborg och Gränby i Uppsala bygger man bort det externa i externhandel och skapar bostäder, kontor, arenor och annat runt så att man får fler besöksanledningar och får upp de dagliga flödena – då har man också en chans. Men många av de rena externhandelsområdena kommer nog att få det tuffare.

Global Business Gate®
GOTHENBURG / SWEDEN

Välkommen till Sveriges mest oväntade mötesplats

Vid Masthuggskajen, på en ny halvö i Göta Älv i Göteborg, kommer Global Business Gate att skapas för företag inriktade på internationella affärer.

En utökad, unik, attraktiv och levande stadskärna med ett ekosystem av människor, företag och mötesplatser.

Här får företagen ökad konkurrenskraft och bättre möjligheter till attraktiv rekrytering.

Med Global Business Gate stärks Göteborg som internationell handelsstad.

Läs mer om konceptet på
www.globalbusinessgate.se

SÅLD. Bromma Blocks bytte ägare

BILD: VENCOM PROPERTY PARTNERS

Senaste årets största retailaffärer

Uppgifterna är framtagna av Newsec.

Topp 5 // Retailaffärer, oktober 2016–september 2017

1 CBRE köper Bromma Blocks

2,2 miljarder kronor – 39 800 kronor/kvadratmeter

CBRE Global Investors gjorde en jätteaffär när man köpte Bromma Blocks från Starwood. Det 57 000 kvadratmeter stora köpcentrumet köptes av ett CBRE GIP European Co-Investment Fund (ECF), CBRE:s europeiska value add-fond, i ett joint venture med Vencom. Uthyrningsgraden är 96 procent. Av de 57 000 kvadratmeterna är 25 000 kvadratmeter shoppingcenter och 32 000 kvadratmeter retail park. De största hyresgästerna är Coop, XXL, Åhléns, H&M, Jula och Rusta. Till fastigheten hör 2 300 parkeringsplatser. Det planeras en utbyggnad som ska dubbla retailytorna i köpcentrumet genom en fyra våningars tillbyggnad.

2 Storaffär mellan NREP och Storebrand

1,6 miljarder kronor – 25 400 kronor/kvadratmeter

NREP genomförde 2017 års största portföljexit inom dagligvaruhandeln i Sverige när man sålde elva fastigheter med en area av 63 500 kvadratmeter till Storebrand. Portföljen är fördelad över flera orter i attraktiva lägen i Göteborgsregionen, Stockholmsregionen och längs E4-korridoren från Stockholm till Linköping. Portföljen har byggts upp och optimerats av NREP Retail under de sista fem åren.

3 Privatpersoner säljer till Eurocommercial

1,325 miljarder kronor – 32 600 kronor/kvadratmeter

Eurocommercial köpte C4 Shopping i Kristianstad av ett bolag skapat av privatpersoner med Paul och Pär Frankenius som största ägare. C4 Shopping slog upp dörrarna under hösten 2017 och väntas stå helt färdigt under hösten 2018. Det 40 000 kvadratmeter stora shoppingcentret ligger utmed E22:an och beräknas inrymma 90 butiker och restauranger och mittemot centret byggs en 6 500 kvadratmeter stormarknad.

4 Olav Thon utökar i Sverige

1,3 miljarder kronor – 40 600 kronor/kvadratmeter

Den största centrumägaren på den svenska marknaden Olav Thon genomförde en av det senaste årets största affärer när man köpte Torp köpcentrum i Uddevalla från sin norska kollega Steen & Strøm. Torp köpcentrum, strategiskt placerad vid E6:an mitt emellan Göteborg och Oslo, har en uthyrningsbar yta på 31 600 kvadratmeter. Köpcentrumet har ett årligt besökarantal på cirka 4,3 miljoner och en omsättning på 892 miljoner kronor. I samband med köpet av Torp köpte Olav Thon även Åsane i Bergen av Steen & Ström.

5 Pradera köper stort bestånd av Ikea

1,25 miljarder kronor – 20 600 kronor/kvadratmeter

Brittiska Pradera stod för en av årets mest uppmärksammade affärer när man köpte 25 europeiska handelsplatser av Ikea för totalt 900 miljoner euro, motsvarande cirka 8,6 miljarder kronor. Affären gäller inte själva Ikea-varuhusen, utan handelsplatser runt dem. Bland dessa handelsplatser återfinns fyra stycken i Sverige utspridda på orterna Haparandra, Uppsala, Borlänge och Uddevalla.

Sveriges största köpcentrumägare

Uppgifterna är framtagna av Newsec.

Topp 5 // Oktober 2017

1 Olav Thon Gruppen, 400 000 kvadratmeter

Koncerndirektör: Dag Tagnevald-Jensen

Norska Olav Thon Gruppen svarade för en rejäl inbrytning på den svenska marknaden när de i juni 2014 förvärvade fem svenska köpcentrum från norska Steen & Ström. Köpeskillingen för portföljen, som omfattar en total uthyrbar area om totalt 123 000 kvadratmeter, uppgick till 3,25 miljarder kronor. Har en stark position inom gränshandeln mellan Sverige och Norge i köpcentrumen Nordby, Charlottenberg och Töckfors. Stärkte förra hösten sin position i Sverige när man köpte Torp köpcentrum i Uddevalla av Steen & Ström.

2 Trophi Fastigheter, 370 000 kvadratmeter

Vd: Jan Björk

Redito bildade fastighetsbolaget Trophi Fastighets AB vid årsskiftet 2012/2013 som ett investeringstema för en utvald investerare. Bolaget ägs av Tredje AP Fonden (AP3) och drivs av Redito. Gjorde ett rejält avtryck på marknaden när man i juli köpte sex stycken handelsplatser av Starwood för 3,1 miljarder kronor. I början av 2017 sålde man i Jägersro i Malmö men köpte kort där efter nya handelsfastigheter i Brista i Sundsvall och Ersboda i Umeå.

3 Skandia Fastigheter, 320 000 kvadratmeter

Vd: Andreas Kupsu

Fastighetsbolaget Diligentia tog sin ägares namn, Skandia, under hösten 2015. Skandia Fastigheter förvaltar tio procent av Skandias kapital i fastigheter, till ett värde av cirka 36 miljarder kronor (årsskiftet 2014/2015). Totalt äger Skandia Fastigheter 13 stycken köpcentrum från S:t Per i Uppsala i norr till Valen i Trelleborg i söder. De två största köpcentrumen i beståndet är Frölunda torg och Väla Centrum. Köpte i början av 2016 ett köpcentrum i Backa i Göteborg och sålde under 2017 Domino i Norrköping till Stadsrum.

4 Atrium Ljungberg, 300 000 kvadratmeter

Vd: Annica Ånäs

När Atrium Ljungberg bildades 2006, genom en fusion av Ljungberggruppen och Atrium Fastigheter, skapades ett av Sveriges ledande fastighetsbolag med fokus på utveckling och förvaltning av handels- och kontorsfastigheter. Portföljen med i huvudsak handelsfastigheter är spridd över tillväxtorter i Sverige, huvudsakligen i Stockholm, Malmö och Uppsala. I Stockholm äger bolaget bland annat Sickla Köpkvarter, Farsta Centrum och Port 73 i Haninge. I Malmö färdigställdes i september 2013 Atrium Ljungbergs enskilt största projekt hittills – köpcentret Mobilia dubblerades i storlek genom en tillbyggnad om drygt 30 000 kvadratmeter uthyrbar handelsyta. Har börjat renodla sitt köpcentrumägande och avyttrat flera mindre.

5 Unibail-Rodamco, 250 000 kvadratmeter

Vd: Christophe Cuvillier

Unibail-Rodamco slog i november 2015 upp dörrarna till Sveriges största köpcentrum, Mall of Scandinavia, beläget invid nya Nationalarenan i Solna med omkring 100 000 kvadratmeter uthyrbar yta fördelad på nästan 250 butiker. Både nya och välkända aktörer har tecknat avtal i köpcentrumet. Bland de företag som hyrt in sig i Mall of Scandinavia kan nämnas Disney, Starbucks, Michael Kors, SF Bio och Åhléns. Utöver Mall of Scandinavia äger Unibail-Rodamco bland annat Täby Centrum och Solna Centrum. Sålde under september 2017 Arninge Centrum till Genesta.

»Det finns en oerhört fast tradition att handla på distans, från början med kataloger som exempelvis Ellos. Det la tidigt grunden för att människor är öppna för e-handel.«

Destination Norden

■ En köpstark målgrupp full av vana e-handlare har gjort Norden till en attraktiv marknad. För att kunna möta behovet och öka sina inkomster väljer nu e-handelsjätten Zalando att etablera sig fysiskt i Stockholm.

– Norden är en oerhört viktig marknad, säger Sigrid Dalberg-Krajewski, Corporate Communications Manager Nordics på Zalando. ***Text:*** Axel Ohlsson // ***Bild:*** Zalando

TILLSAMMANS MED NREP LOGICENTERS bygger klädföretaget Zalando ett 30 000 kvadratmeter stort lager i Brunna i Stockholm. Anläggningen ska bli ett nav på den nordiska marknaden där man siktar på att öka sina inkomster till en miljard euro, motsvarande närmare tio miljarder kronor. De första leveranserna väntas gå ut i slutet av året.

Lagret i Stockholm ska stärka Zalandos position och skapa snabbare orderhantering för hela den nordiska marknaden. Anläggningen ska minska ledtider med hälften i hela Norden och säkra nästadagsleveranser till samtliga nordiska huvudstäder, och samtidigt ge möjlighet till sammadagsleveranser i Stockholm.

– Norden är en oerhört viktig marknad för Zalando. Vi är marknadsledare i samtliga nordiska länder, men vi ser att det finns ett ganska stort utrymme för att expandera och fortsätta växa och fortsätta att testa olika tjänster. För att göra det behöver vi dels vara mer lokalt närvarande, vi behöver få in mer nordiska märken, sedan behöver vi ha en lokaliserad kontakt med våra kunder.

– Kontakten kan skötas från Berlin, att lokalisera nordiska märken kan också göras från Berlin – men vad som inte kan göras från Berlin är att reducera våra leveranstider. Därför öppnar vi upp ett lager i Brunna i Stockholm.

– Med det här lagret kommer vi att kunna leverera till samtliga nordiska huvudstäder nästa dag, till Stockholm kommer vi till och med att kunna leverera samma dag. I genomsnitt kommer vi att kunna halvera samtliga leveranstider i Norden. Det är ett jättestort steg för oss, men också något vi investerar i för att göra kundupplevelsen bättre och smidigare.

LAGRET SOM ÖPPNAS i Stockholm blir ett så kallat satellitlager. Ett koncept som varit framgångsrikt för Zalando i andra delar av Europa tidigare, inte minst Italien,

– Sedan kan man ha i åtanke att satellitlagret i Stradella lyckats med på ungefär ett år är att 70 procent av alla varor som säljs i Italien distribueras från det lagret. Det är en oerhörd skillnad mot hur det var innan. Där kan vi verkligen se att det har varit framgångsrikt.

SUCCÉ. Zalando har sedan tidigare satellitlager som gjort succé i Italien.

– Det är ett likande koncept vi siktar på i Norden.

› **Var det givet att placera lagret i Stockholm?**

– Vi började med att titta ganska brett på vilket geografiskt centrum som var bäst. Sedan insåg vi ganska snabbt att någonstans i mitten av Sverige skulle få bäst reach till samtliga nordiska huvudstäder och större städer, vilket var essentiellt för oss eftersom det var huvudanledningen till att vi faktiskt bygger.

– Stockholm utkristalliserade sig ganska snabbt som den hubb där vi inte bara kunde få snabb tillgång till Norge utan även till ›

»Det är viktigt att hela tiden se vad man kan göra med leveranserna. Det spänner från att kunna göra det så snabbt och smidigt som möjligt till att kunna göra det på ett personligt sätt.«

Sigrid Dalberg-Krajewski.

Finland. Skulle man gå utanför Stockholm skulle Finland börja lida av en längre leveranstid än nästa dag.

– För oss var det viktigt att kunder från alla länder skulle få del av en bättre köpupplevelse med snabba leveranstider.

Hur viktiga är de korta leveranstiderna för att konkurrera på retailmarknaden?

– Det är viktigt att hela tiden se vad man kan göra med leveranserna. Det spänner från att kunna göra det så snabbt och smidigt som möjligt till att kunna göra det på ett personligt sätt. Att förkorta leveranstiderna är oerhört viktigt men det finns även andra sätt vi ser att marknaden efterfrågar.

– Kunder har vant sig vid att det går allt snabbare. En av fördelarna med e-handel är att det är smidigt att få hem varor, men nu räcker inte det utan det ska även gå snabbt. Vi tittar även på vad som händer efter beställningen. Det går snabbt, men vad mer behövs för att kunden ska bli nöjd? Då handlar det inte bara om speed utan även om att kunna välja själv.

– Därför har vi i ett par städer startat test med leveranser och returer där man kan välja själv var och vilken tid man vill ha sina varor levererade eller returer upphämtade.

– När vi öppnar upp en satellithubb i Sverige blir det lättare för oss att göra liknande pilottester i de nordiska länderna när vi har en lokalnärvaro och majoriteten av alla varor kommer att utgå från det lagret. Det är också ett sätt att lägga grunden för att utöka de tjänster och den service vi redan erbjuder.

PÅ ZALANDO SER MAN Norden som en mycket viktig marknad. Inte bara på grund av den köpstarka e-handelsmålgrupp som finns här utan även för att kunna utveckla sitt eget sortiment.

– Det finns en oerhört fast tradition att handla på distans, från början med kataloger som exempelvis Ellos. Det la tidigt grunden för att människor är öppna för e-handel. Här har vi inte haft något första steg i att behöva utbilda konsumenter. Det har redan varit på plats och flutit på och varit väldigt smidigt. Det är en god grund för e-handel, särskilt som det är en köpstark marknad.

– Sedan ser vi att det finns så mycket bra mode som kommer från Norden, som inte bara uppskattas av nordbor utan för hela trenden med Scandistyle och Nordic Flair till resten av Europa. Då kan Zalando vara med och inte bara ta de nordiska märkena till Norden utan även till resten av Europa där vi ser en stor efterfrågan.

– Det är en god spiral att befinna sig i Norden. Inte bara som en spelare för en kund utan även som en bidragare till att nordiskt mode befäster sig utomlands.

– Det finns ett gott sortiment, en köpstark grupp och en grupp som är van vid och gillar e-handel. De tre faktorerna gör att människor förväntar sig mer och att den nordiska marknaden leder en del av utvecklingen när det kommer till e-handel. Så det är även en väldigt god testmarknad för oss att se hur saker mottas av kunder och hur e-handelstrenderna går.

FLEXIBELT ARBETE
ÄR EKONOMISKT VETTIGT

Använd vårt globala nätverk av kontor, coworking-utrymmen och mötesrum och betala bara för vad du behöver. De flexibla villkoren sträcker sig från en timme upp till flera år och ingen etableringskostnad eller kapitalinvestering krävs,
några av de många sätt som vi stödjer våra kunders framgångar på.

Ring oss på ***+46 8 44 68 54 15****, besök* ***regus.se/Fastightssverige***
eller ***ladda ned vår app***

VI UTÖKAR VÅRT NÄTVERK
Om du har utrymme in din fastighet, besök regus.com/landlord

OM DU ÄR EN MÄKLARE
Ring **+46 8 44 68 35 25** för att **få 10 % provision**

Regus™

Symbiosen vid Globen

DRAGARE. Platsen har två stora arenor som lockar besökare.

BILD: DREEM ARKITEKTER

■ Citycon och Klövern slår sina påsar ihop för att utveckla Globen Shopping. Är den symbiosen hemligheten för att få ett köpcentrum att blomstra? ***Text:*** Axel Ohlsson & Victor Friberg

ÄGARFÖRDELNINGEN I DET gemensamt ägda bolaget kommer att vara 55 procent Citycon och 45 procent Klövern. Citycon kommer att utveckla och genomföra det kommersiella konceptet för Globen Shopping i nära samarbete med Klövern och Stockholms stad. Enligt den nuvarande utvecklingsplanen uppskattar parterna en total investeringsvolym, inklusive förvärv av del av fastigheten Arenan 2, på 2,5–2,8 miljarder kronor.

UTVECKLINGEN AV GLOBEN SHOPPING förväntas innebära mer än en fördubbling av storleken från nuvarande cirka 20 000 kvadratmeter, inklusive en utökad andel service och kultur.

Man menar att köpcentrumet har potential att bli ett lokalt nav för den nya stadsdelen som byggs i det gamla Slakthusområdet där det planeras för cirka 4 000 bostäder och 10 000 arbetsplatser.

– Det känns otroligt roligt att vi har fått till det här med Citycon. Vi har båda jättehöga ambitioner, säger Rutger Arnhult, vd för Klövern.

– Det är en oslipad diamant som vi vill polera och göra mer kopplad till området än den är nu, göra det mer öppet och tillgängligt. Det ska bli en hybrid; alltså, det ska vara lättillgängligt och erbjuda den dagliga service som området behöver samtidigt som det ska erbjuda nöjen till människor som besöker området för konserter, idrottsevenemang med mera. Man kommer se ett nytt restaurang- och serviceutbud som ska se till att det finns vad som efterfrågas av besökare som kommer för evenemangen, säger Marcel Kokkeel, vd för Citycon och fortsätter: ›

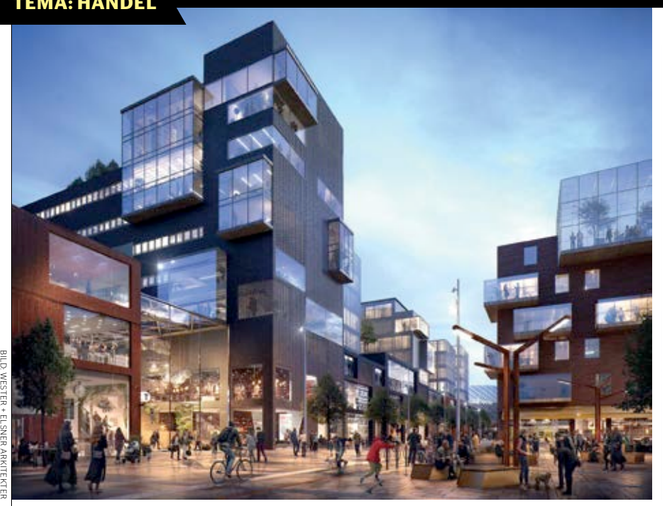


BILD: WESTER + ELSNER ARKITEKTER

LEVANDE. Området ska bli öppnas upp mer för allmänheten.

BILD: KLÖVERN

Rutger Arnhult, vd för Klövern.

»Det är en oslipad diamant som vi vill polera och göra mer kopplad till området än den är nu, göra det mer öppet och tillgängligt.«

BILD: CITYCON

Marcel Kokkeel, vd för Citycon.

– Vi ska dessutom utveckla mer samhällsservice på samma sätt som i Liljeholmen. Det ska vara mer än bara handel; det ska vara ett köpcentrum som bistår både med daglig service och som finns till för människor som besöker för nöjes skull.

KLÖVERN, SOM KOMMER att äga 45 procent av det gemensamma bolaget, har letat efter en partner sedan årsskiftet.

– Man går ju inte gärna armkrok med sina konkurrenter, och utbudet på aktörer som passar för ett sådant här projekt men ändå inte konkurrerar med oss har väl inte varit jättestort, men det känns som att Citycon passar oss som handen i handsken, säger Rutger Arnhult.

Citycon ser partnerskapet som en led i sin strategi att utveckla, äga och förvalta stadsdelscentrum i växande städer. Utvecklingsprojektet ska ge bolaget en unik position i ett av de främsta framtidsområdena i Stockholm.

– Klövern var en logisk samarbetspartner. Vi kom i kontakt med varandra och det stod tidigt klart att vi skulle vara rätt danspartners. Vi vill båda utveckla området till något mer än det är nu men vi har olika specialiteter. De kan bostäder och kontor – vi kan handel. Vi kan addera värde åt varandra, säger Marcel Kokkeel.

REDAN NU ÖPPNAR Klövern för ytterligare samarbeten.

– Vi ingår ju ett äktenskap här kan man säga, och jag hoppas verkligen att det blir ett beautiful marriage … Jag tycker att mycket talar för att det blir det, Citycon är ju jättestora inom fastighetsutveckling men inte alls intresserade av kontor. Det passar oss perfekt, säger Rutger Arnhult.

VI KAN LOGISTIKFASTIGHETER PÅ MILLIMETERN!

OM MAN SKA UTVECKLA NORDENS STÖRSTA LOGISTIKPORTFÖLJ DE KOMMANDE 30 ÅREN, SÅ ÄR DET BRA ATT VARA GREEN BUILDING CERTIFIERAD.

GREENBUILDING

Vi bygger enligt EU Green Buildings klassificering vilket betyder en energiförbrukning som är 25% lägre än de riktlinjer som lagen anvisar. Inkluderar t.ex. fjärrvärme, 200 mm isolering i ytterväggar och tak för goda termiska egenskaper samt rörelsestyrd belysning etc, vilka minskar CO2 utsläppen avsevärt.

Med mer än 1 miljon kvadratmeter modern logistik yta så är vi Nordens största ägare och utvecklare av effektivare och intelligenta logistikfastigheter. Det ger våra hyresgäster smidighet som konkurrenskraft plus energibesparande design som bidrar till regionens hållbarhet. Summan av detta gör att vi kan erbjuda lägre hyror. Vi kallar det för intelligent logistics facilities.

Vi är en långsiktig och uthållig aktör som vill bidra till ett hållbart Norden. Vi utvecklar, uppgraderar och effektiviserar för att i decennier framöver ha de modernaste och mest relevanta anläggningarna för en logistikbransch i ständig förändring.

Följ med oss på www.logicenters.com mot ett hållbart växande logistiknätverk!

Kontakta Matthias Kettelhoit | 020-678 100 | matthias.kettelhoit@nrep.se

LOGICENTERS
INTELLIGENT LOGISTICS FACILITIES BY NREP

LOGICENTERS HAR EN ÅRLIG OMSÄTTNING PÅ 700+ MILJONER KRONOR OCH FÖRVALTAR MODERNA LOGISTIKFASTIGHETER VÄRDA ÖVER 13 MILJARDER KRONOR PÅ EN YTA SOM ÄR STÖRRE ÄN 1 MILJON KVADRATMETER. VÅR NORDISKA FÖRVALTNINGSORGANISATION HAR MER ÄN 10 ÅRS ERFARENHET AV UTVECKLING OCH FÖRVALTNING AV TOPPMODERNA LOGISTIKFASTIGHETER I SVERIGE, DANMARK, FINLAND OCH NORGE. GENOM VÅR LEDANDE POSITION ÄR VI IDAG EN ETABLERAD PARTNER FÖR NÅGRA AV DE FRÄMSTA AKTÖRERNA INOM TREDJEPARTSLOGISTIK. VÅRA FASTIGHETER ÄGS GEMENSAMT AV ETT FLERTAL FONDER SOM FÖRVALTAS AV NREP.

Skärholmen Centrum först i världen med fysisk galleria för e-handel

BILD: ISHOPMALL

NYTÄNK. Ishopmall är tänkt som en fysisk lösning för e-handlare.

■ Grosvenor Europe har tecknat ett avtal med svenska Ishopmall som gör att Skärholmen Centrum blir först i världen med en galleria bestående av showrooms för e-handlare där kunderna kan känna och klämma på varorna.

– Ishopmall är en framtidssäkrad fysisk affärsplattform för e-handel, säger Richard Granberg, affärsansvarig på Ishopmall.

Text: Axel Ohlsson

BILD: GROSVENOR

PIONJÄR. Skärholmen Centrum blir först i världen med det nya konceptet.

IDÉN BAKOM ISHOPMALL – som ingår i Gabrielsson Invest – i Skärholmen centrum är att enskilda varumärken och e-handlare på varsin yta i gallerian ska kunna erbjuda ”kläm och känn” på produkter. Showroomen är utformade så att de kräver minimalt med personal och att de till och med kan vara helt obemannade. Den nu aktuella gallerian för e-handlare i Skärholmen Centrum, blir på totalt cirka 2 700 kvadratmeter fördelat på butiks- och lagerytor.

– E-handeln och den fysiska handeln håller på att flyta ihop. Det beror på att människor är människor, säger Richard Granberg och fortsätter:

– Vi behöver våra sinnen för att bilda oss en uppfattning. Man har försökt med virtuella gallerior men även om e-handeln ökat har det där aldrig slagit vilket man kan se genom att folk exempelvis ofta köper flera olika storlekar eller färger och returnerar det man inte vill ha.

– Köpmönstret har ändrats hos kunderna. Nu hittar man en vara på nätet och går sedan till en affär och testar den, men det är inte säkert att det är där man lägger sin order.

– Det gäller att hitta ett koncept som dels appellerar konsumenten, dels är tillräckligt enkelt och effektiv och billigt för en e-handlare. Det behöver vara något som kan ge köpcentrum en ny positionering.

De enskilda butikerna i Ishopmall kommer att vara utrustade med sms-lås – som även fungerar som check-in-funktion – och butikerna kan därför vara helt obemannade. För frågor kan besökarna ta kontakt med e-handlarens kundtjänst från butiken till och med genom videosamtal.

För annan praktisk hjälp på plats finns Ishopmalls egen personal, som kallas Ishop-piccolos. Dessa svarar på frågor och ger hjälp på plats och sköter service till butikerna genom att bland annat byta ut produkter, hålla rent, hantera säkerheten och sköta varuutlämning.

– E-handlare är inte vana vid den fysiska kanalen och vill inte gärna skriva ett hyresavtal på tre eller fem år, säger Richard Granberg.

– Vi har paketerat allt som en tjänst där vi står för hyresavtal och det affärsmässiga, sedan säljs detta som en bastjänst där yta och sms-lås ingår. På detta går det att addera tjänster.

› Ser ni Skärholmen som ett test?

– Ja, det kan man säga. Det är vårt första proof of concept. Men upplägget är gjort för att enkelt replikeras. Lyckas det här kommer man att se både större och mindre Ishopmall och vi är dessutom intresserade av utlandet för nu börjar e-handeln att gå över gränserna.

– Men ett Ishopmall kommer inte att lyfta. Ska det fungera fullt ut måste vi rulla ut det stort och det är hela konceptet tänkt för.

› Varför blev det just Skärholmen Centrum?

– Vi var tydliga med att det inte skulle vara ett koncept som var bundet till vårt fastighetsbestånd utan det måste stå på egna ben. Vi tittade först på en fastighet i Norrköping men insåg att vi var tvungna att vara i Stockholm, mycket för att e-handlare ofta inte har någon fysisk närvaro sen tidigare och då ser Stockholm som den stora marknaden. Ska utländska aktörer gå in i Sverige så vill de vara i Stockholm.

– Grosvenor är en internationell spelare som är duktiga på köpcentrum och ligger i framkant. Ser man till helheten är Skärholmen optimalt, nästan bättre än vi trott att vi skulle hitta i Stockholm.

– Det är lätt att undra varför vi inte ligger i innerstan och det är för att det då blir något annat. Vi måste kunna ha en hållbar prisnivå mot e-handlarna. Med det nya köpmönster som finns så tar sig kunderna dit produkterna är, då gör det ingenting om det inte ligger mitt i city – så länge det finns bra kommunikationer.

HOS HYRESVÄRDEN GROSVENOR ser man positivt på satsningen.

– Det som lockar är att det är ett fantastiskt sätt för oss att koppla samman e-handel med fysisk handel på ett helt nytt sätt. Det här är framtiden då gränserna mellan e-handel och fysisk handel alltmer kommer att suddas ut och då allt blir omnihandel då shoppingupplevelsen är oberoende av vilken kanal konsumenten väljer. I den här utvecklingen kan vi med våra köpcentrum som dels ligger strategiskt till, dels har många besökare spelat en mycket viktig roll, säger Carl Strufve, ansvarig för Grosvenors verksamhet i Sverige.

› Vad gör att det passar bra för Skärholmen centrum?

– Sedan vi förvärvade Skärholmen Centrum 2015 har vi arbetat aktivt med en förnyelse av centrumet som går ut på att stärka shopping- och upplevelseutbudet. Målet är att skapa framtidens köpcentrum. Att vara först i världen med en galleria bestående av showrooms för e-handlare känns helt rätt i dettas förnyelsearbete.

› Finns det några betänkligheter kring att arbeta med ett oprövat koncept?

– Nej, vi har utvärderat det här efter konstens alla regler och det är ett mycket bra och stabilt koncept. För att anpassa oss till de utmaningar som framtidens detaljhandel står inför, måste vi omfamna och pröva nya koncept som för samman det bästa från fysiska butiker och e-handel.

› Är detta något ni ser passar för fler platser?

– Ja, vi tror att det här är framtiden då gränserna mellan e-handel och fysisk handel mer och mer kommer att suddas ut. Vi ska dock naturligtvis utvärdera satsningen i Skärholmen Centrum innan vi lanserar konceptet i något av våra andra köpcentrum. F

■ Lidl fortsätter expandera i Sverige. I sin senaste våg av etableringar har det gröna fått stå i fokus. ***Text:*** Axel Ohlsson // ***Bild:*** Lidl

KUNGSÄNGEN. Lidls senaste gröna butik öppnade i Kungsängen i Stockholm.

Lidl satsar grönt i Sverige

Johan Augustsson, fastighetsdirektör på Lidl.

EFTER ATT HA BYGGT butiker med stort fokus på hållbarhet i Växjö och Södertälje öppnade Lidl under hösten sin senaste gröna butik. Den här gången i Kungsängen utanför Stockholm. Den nya butiken har stora fönsterväggar som drar nytta av naturligt ljus för att spara på energin och den energisnåla belysningen styrs av närvarodetektorer. Solcellerna på taket kompenserar delvis för den el som används och går även till laddstationer som finns tillgängliga för besökare med elbil eller elcykel. På parkeringen finns ekozoner som ser till att insekts-, fågel- och djurlivet kan frodas trots nybygget. Målet är att antalet arter på platsen ska vara högre efter bygget av den nya butiken än före.

– Vi har historiskt sett byggt väldigt hållbara och energisnåla fastigheter sedan vi kom till Sverige 2003. Tittar man på energiförbrukningen i våra befintliga butiker ligger den ungefär 50 procent under världssnittet, säger Johan Augustsson, fastighetsdirektör på Lidl Sverige.

– För några år sedan tog vi fram en ny butiksmodell. Det är den här som vi byggt i Kungsängen. I samband med det sa vi att vi skulle se hur duktiga vi var på att bygga hållbart och hur bra vi kan bli.

– Då tänkte vi att vi var tvungna att sikta mot högsta nivån för att se vad vi klarar av och vad man måste göra för att bygga hållbart.

– Vi startade med tre butiker som vi byggde enligt Breeam Outstanding. Det finns i dag inga andra handelsfastigheter i Sverige som har nått den nivån och innan våra butiker fanns det 2,5 fastigheter i Sverige som hade nått Breeam Outstanding.

LIDLS LOGISTIKSYSTEM ÄR SKRÄDDARSYTT kring användningen av centrallager vilket resulterar i att butiken klarar sig med endast en leverans om dagen. Detta minimerar påverkan på miljön och reducerar också buller- och ljudstörningar för närboende i området.

– När det gäller transporter har vi en annorlunda affärsmodell än våra konkurrenter. Vi jobbar med våra centrallager som finns placerade i Halmstad och Rosersberg samt ett tredje som vi bygger i Örebro.

– Vi samlar alla varor där och kör en transport till butiken per dag, i stället för kanske 20–30 transporter som andra kan ha.

– Alla våra transporter går på alternativa drivmedel; alltifrån el och gas till HVO och biodiesel. Vi jobbar väldigt mycket med logistiken.

UTÖVER DET NYA SÄTTET att bygga är sortimentet i butikerna en stor del av Lidls hållbarhetsarbete. Företaget ställer höga krav på alla leverantörer och på hållbara råvaruinköp. 42 procent av varorna i butik kommer direkt från svenska leverantörer och Lidl har, tillsammans med Svensk Dagligvaruhandel, varit med och ›

PRISAT. Lidls butik i Växjö fick pris som världens grönaste butik vid Breeam Awards i London.

tagit fram den nya märkningen ”Från Sverige”. Detta hjälper alla kunder som vill handla svenska varor och stötta svenskt jordbruk. 17 procent av Lidls varor är miljömärkta eller etiskt märkta och cirka 77 procent av artiklarna hos Lidl är företages egna märkesvaror. Många av dem är märkta med antingen Krav, MSC, Fairtrade eller det gröna EU-lövet för ekologiska livsmedel och genomgår hårda tester innan de handlas in direkt från tillverkaren. Lidl är den första rikstäckande livsmedelkedjan som klimatkompenserar för sin verksamhet.

– Vi får väldigt positiv respons. Men det är väldigt svårt att kvantifiera den; hade de kommit och handlat ändå eller inte? Där kan man bara ha en känsla.

– Konsumenterna som handlar hos oss tror jag inte märker så stor skillnad på en Breeam Outstanding, som är väldigt svårt att få, eller ett Green Building-certifikat, som många fler får. Där har vi inte tillbaka det mervärdet.

– Däremot om vi tittar ur ett expansions- och fastighetsperspektiv är det väldigt värdefullt när vi pratar med kommuner och andra fastighetsaktörer som mer förstår innebörden av det här. Det gör oss definitivt mer attraktiva som samarbetspartner för att kunna skapa fler butiker. Där tror jag att vi har den stora vinningen.

TIDIGARE I ÅR utsågs Lidls nya butik i Växjö till världens grönaste nya dagligvaruhandelsbyggnad vid Breeam Awards i London. Den nya butiken i Kungsängen är byggd efter samma standard och designad för att uppnå alla kriterier som krävs för att certifieras Breeam Outstanding, en av världens tuffaste standarder när det kommer till miljö och hållbarhet för byggnader. Certifieringen ställer bland annat krav på energianvändning, inomhusklimat, hälsosamma materialval, grönytor och ekozoner på och omkring byggnaden samt miljövänliga transporter.

Sedan i mars har Lidl tecknat avtal om tolv nya butiker och planer finns för ytterligare etablering.

– Vi har 170 butiker i dag och har ett kortsiktigt mål att nå 200 butiker under 2020. Sedan har vi en långsiktigt plan på att etablera 300–350 butiker, men den har vi inte tidssatt. Så vi är bara halvvägs. Det ska ske mycket expansionsmässigt, hoppas vi.

I DEN NYA EXPANSIONEN siktar man på att utveckla sitt hållbara koncept ytterligare.

– Nu utvärderar vi dessa tre för att se vad det vi gjort innebär för oss. Vi har ett långsiktigt ägarperspektiv på husen där vi ska ta hand om dem under väldigt många år. Då får vi lära oss vad vi tycker är värt att ta med, vad vi ska lämna bakom oss och vad vi ska göra som vi inte gjort i dessa tre hus – så det är i allra högsta grad en levande process.

EKOZONER. För att kompensera för att man använder elen till hus skapar Lidl ekozoner.

Brings legal advice that turns good to great in your real estate projects

For more information about us please visit www.brightadvokat.se

BRIGHT ADVOKAT

Annica Ånäs

Hon siktade mot Skatteverket men hamnade i fastighetsbranschen. För Fastighetssverige berättar Annica Ånäs om sina snabba karriärsteg, sitt driv att få alla människor att dra åt samma håll, vikten av familj och träning samt var hon ser *Atrium Ljungberg i framtiden.*

Text & bild: Axel Ohlsson

Annica Ånäs hade egentligen inte tänkt att det skulle bli någon intervju. Åtminstone inte i Fastighetssverige.

När hon efter en uppväxt som tog henne från Farsta till Järfälla och Täby började läsa på Stockholms universitet var tankarna på något helt annat.

– Jag hade svårt att välja mellan att plugga till jurist eller ekonom. Jag gillade matte men tyckte också att juridiken lät spännande. Jag sökte bara till Stockholms universitet och valde till slut juristlinjen i första hand och ekonomlinjen i andra hand men märkte ganska snart att jurister är rätt dåliga på att räkna, säger Annica Ånäs och fyrar av det varma skratt som ligger henne nära till hands och som återkommer flera gånger under intervjun.

– DÅ BESTÄMDE JAG mig för att komplettera med ekonomi. Så jag gick ut med både jurist- och civilekonomexamen med målet att bli skattejurist, tillägger hon.

> »Jag tyckte det var roligt att jobba så jag hoppade över ett par av stegen man normalt tar.«

HON KOM UT PÅ en tuff arbetsmarknad i början av 90-talet och sökte sig till Skatteverket.

– Det var mitt drömjobb eftersom jag tänkte att Skatteverket var en bra skola – men fick även jobberbjudande inom revisionssidan och valde det. Jag kände att det kommersiella skulle passa mig bättre än att jobba på en myndighet, berättar Annica Ånäs.

Efter att först ha varit på en liten revisionsbyrå hamnade hon på Deloitte och tog snabbt rejäla kliv på karriärstegen.

– Revisionsbranschen är egentligen väldigt hierarkisk men jag tyckte det var roligt att jobba så jag hoppade över ett par av stegen man normalt tar. Jag fick snabbt ganska mycket ansvar.

– I samband med att jag skulle bli auktoriserad revisor fick jag erbjudande om att börja på ett bolag inom kommunikationsbranschen. Det var ett litet företag – med fantastiska kunder – men som helt saknade lönsamhet.

– Det var något som lockade med att hjälpa till på den resa bolaget var på. Om det inte skulle fungera kunde jag alltid gå tillbaka till revisionsbranschen.

PÅ BOLAGET PRODUCENTERNA var det fokus på den kreativa processen. Skapande var viktigare än lönsamheten, men Annica Ånäs såg det inte som motsägelsefullt utan snarare en möjlighet att förena dessa två saker.

– Jag gick från administrativ chef till vd på ett par månader och bolagets lönsamhet steg kraftigt under min period som vd. ›

LEDARSKAPSORIENTERAD. Annica Ånäs brinner för ledarskap.

PÅ HEMMAPLAN. När Atrium Ljungberg flyttar till nya lokaler blir flytten bara ett par hundra meter till en ny plats i Sickla.

› **Att ta snabba steg, har det varit med dig hela vägen från barnsben?**

– Jag hade faktiskt ganska svårt för mig i skolan. Jag gick på extra stödundervisning, var hopplös på att läsa och skriva och hade svårt med matten. Jag hade verkligen utmaningar, men någonstans i åttan vände det. Då började jag bli en duktig student.

› **Var det något särskilt som hände?**

– Jag vet inte riktigt, det var kanske bara att jag mognade. Jag ser samma sak hos en av mina söner, det händer någonting i åttan. Sedan är jag väldigt viljestark.

› **Att veta att det inte alltid har gått lätt hela vägen, har det gjort någonting med din målmedvetenhet?**

– Kanske. Men jag tror också att det är en egenskap. Jag har alltid haft i mig att jag vill nå mina mål; en drivkraft att bli bättre och göra saker bättre.

TRE OCH ETT HALVT ÅR efter Annica Ånäs inträde såldes Producenterna till Bonnier Tidskrifter.

– Då kände jag att min resa var klar. Jag bestämde mig för att det var dags att göra något annat.

ANNICA ÅNÄS

Ålder: 46 år.
Familj: Man och två söner.
Bor: Lägenhet i Danderyd.
Tjänar: "Bra."
Kör: "BMW 330 E, en elhybrid."
Tittar på: "Netflix. Homeland är min favoritserie."
Lyssnar på: Radio.
Läser: "Just nu Hjärnstark av Anders Hansen. Sedan läser jag mycket böcker i mobilen, det är himla smidigt."

Något annat blev Atrium Ljungberg som precis skapats genom fusionen mellan de båda bolagen Atrium Fastigheter och Ljungberggruppen.

– Jag tänkte att det kunde vara roligt att prova fastighetsbranschen, en bransch jag kommit i kontakt med som revisor. Jag hade hört talas om Atrium Ljungberg och bolaget lockade mig. Jag kom i kontakt med Ingalill Berglund som då arbetade som CFO och jag fick jobbet som ekonomichef.

– Det var verkligen någonting helt annat. Att komma in i börsvärlden på en stor ekonomiavdelning tyckte jag var en härlig utmaning.

› **Var det börsvärlden som lockade mer än själva fastigheterna?**

– Fastighetsbranschen är väldigt faktisk med husen och utvecklingen. Så jag var väldigt nyfiken på branschen – samtidigt som jag som person kan tänka mig att göra ganska många olika saker. Jag blir ofta väldigt i engagerad i det jag gör.

ÄVEN PÅ ATRIUM Ljungberg gick det snabbt framåt för Annica Ånäs.

– Det fanns väldigt mycket att göra efter fusionen och efter bara ett par månader visade det sig att Ingalill skulle gå på föräldraledighet, då klev jag in som tillförordnad CFO. Jag fick ta mig an finansfrågorna och dessutom göra det mitt under brinnande finanskris, vilket var ytterligare en utmaning jag tyckte var väldigt rolig. ›

Tre röster om Annica Ånäs

1

BILD: CHRISTOFFER EDLING

Ingalill Berglund,
tillförordnad vd för Axfast och den som tog Annica Ånäs till Atrium Ljungberg.

"För att använda ett slitet utryck så sa det lite klick mellan oss. Det kändes som att Annica var helt rätt person för det jobbet direkt när vi träffades. Hon är väldigt glad, energisk och handlingskraftig. Det gör att det är väldigt roligt att jobba tillsammans med henne. Dessutom vet man att hon alltid levererar i linje med och över högt ställda förväntningar. Jag tror att vi båda två tyckt att jobb har varit en väldigt viktig del av våra liv och har funnit ett stort utbyte i att kunna prata om jobbrelaterade frågor, men även hur det knyter an till det privata. Så det känns som att vi har knutit en vänskap som kommer att hålla lång tid framöver."

»Hon är väldigt glad, energisk och handlingskraftig.«

2

BILD: PRIVAT

Fredrik Ånäs,
make.

"Annica är en väldigt glad, positiv, och envis person som älskar att resa och uppleva nya saker tillsammans med familj och vänner. Det är nog det som gör att jag fortfarande tycker hon är precis samma härlig tjej som jag föll för när vi träffades för snart 30 år-sedan. Egentligen är vi nog ganska olika som människor, men i grunden delar vi värderingar och intressen. Det är nog en del av anledningen till att vi hängt samman så länge. Om det finns något hon saknar? Det kanske skulle vara ett bättre lokalsinne ..."

3

BILD: CHRISTOFFER EDLING

Mattias Celinder,
medlem i Atrium Ljungbergs ledningsgrupp och långtida kollega med Annica Ånäs.

"Annica och jag har arbetet ihop under många år och tillsammans i ledningsgruppen sedan 2012 och hon blev min chef i samband med att hon utsågs till vd. Annica är sällsynt klok, inspirerande, energigivande, effektiv och engagerad som person och som min chef kvalar hon definitivt in på listan som en av mina absolut bästa genom åren. Min uppfattning är att Annicas ledarskap genomsyras av stor delaktighet men ger mig framförallt också ett stort förtroende och befogenheter att driva 'mina' ansvarsområden. Annica finns alltid tillgänglig när jag behöver men hänger mig definitivt inte över axeln. Till sist men inte minst så uppskattar jag Annicas raka kommunikation samt engagemang och omtänksamhet om mig som person."

Hela Sveriges ledande rådgivare i över 20 år

STRATEGISK RÅDGIVNING & ANALYS

VÄRDERING

FASTIGHETSUTVECKLING & SAMHÄLLSBYGGNAD

FÖRVALTNINGSRÅDGIVNING

TRANSAKTIONER & UTHYRNING

NAI Svefa
fasticon SENSA

ÖVERRASKAD. "Att det skulle vara så fantastiskt roligt att vara vd hade jag inte förväntat mig." säger Annica Ånäs.

När Ingalill Berglund kom tillbaka som CFO valde Annica Ånäs att växla över till att bli CFO på Hemsö i stället för att gå tillbaka till rollen som ekonomichef.

– Även om jag gillade Atrium Ljungberg väldigt mycket kände jag att utvecklingen var viktig för mig och att träda tillbaka efter att haft en CFO-roll var lite svårt. Så jag gick till Hemsö men hann bara var där i tre månader innan Ingalill fick vd-rollen på Atrium Ljungberg och jag blev erbjuden CFO-rollen som då blev ledig.

– Det var inget lätt beslut för jag kände väldigt mycket för Hemsö. Samtidigt var den stora skillnaden att Atrium Ljungberg var börsnoterat och det har en annan dimension utifrån IR-delen som jag tycker är väldigt kul.

EFTER ATT ANNICA ÅNÄS varit CFO för Atrium Ljungberg i fem år blev Ingalill Berglund sjukskriven under en längre period. Lösningen blev att Annica Ånäs klev in som tillförordnad vd.

– Jag tyckte att jobbet var väldigt roligt, samtidigt som jag självklart ville att Ingalill skulle bli frisk.

När det stod klart att Ingalill Berglund – som nu är återställd från sin sjukdom och i dag är tillförordnad vd för Axfast – inte skulle komma tillbaka till Atrium Ljungberg fick Annica Ånäs frågan om att ta över som vd permanent.

– Det var en väldig fördel att först få testa vad vd-jobbet innebar. För mig har det inte varit ett jättetydligt mål men många i min omgivning har alltid sagt till mig att jag en dag skulle bli vd för en större organisation. När jag väl fick testa på märkte jag att det var väldigt roligt. När jag fick frågan om att ta över fanns det ingen tvekan att tacka ja.

› Kände du att det hade varit svårt att gå tillbaka till CFO efter att ha varit tillförordnad vd?

– Ja, det är väl alltid så. För man får nya dimensioner och jag älskar att lära mig nya saker, att utmana mig själv och nå nya mål. Då är det alltid svårt att träda tillbaka.

› Vad har överraskat dig mest som vd?

– Det är nog just att det är så förbaskat roligt. Jag trodde nog att det skulle vara kul, men att det skulle vara så fantastiskt roligt hade jag inte förväntat mig. Jag trodde att känslan av utsatthet – att verkligen stå i frontlinjen – skulle vara mer belastande än jag upplever att den är. ›

20 snabba frågor till Annica Ånäs

1. **Vilket tips ger du dina barn när de ska ut i arbetslivet?** »Allt går om man vill', jag kommer tillbaka till det väldigt ofta. Det finns inga begränsningar om man verkligen vill.«
2. **När googlade du dig själv senast?** »Det var längesedan. Min man gör det oftare än jag.«
3. **Vilket var ditt första jobb?** »Jag målade ett gammalt lusthus en sommar, efter det hade jag ett jobb som kontorsstädare.«
4. **Vad jobbade dina föräldrar med?** »Min pappa var HR-direktör på bolag som Aga, LKAB, Electrolux och Ericsson. Min mamma jobbade som textillärare.«
5. **Vad gör dig arg?** »Orättvisa och oengagemang.«
6. **Tror du på Gud?** »Nej.«

7. **Vilken är din största extravagans?** »Det som sätter guldkant på tillvaron är ett glas champagne.«
8. **Vilka språk behärskar du?** »Svenska och engelska.«
9. **Vilken talang skulle du vilja ha?** »Kunna spela gitarr.«
10. **Är du fåfäng?** »Inte särskilt. Det är viktigt att se fräsch ut, men jag tror på att skönhet kommer inifrån.«
11. **Vilken person – död eller levande – skulle du helst vilja träffa?** »Barack Obama.«
12. **Hur håller du dig i form?** »Jag tränar fyra gånger i veckan; ett spinningpass, ett löparpass och två styrkepass.«
13. **Tre ord som beskriver Annica Ånäs.** »Engagerad, driven, nära till skratt.«
14. **Hur ofta kollar du Atrium Ljungbergs börskurs?** »Fem gånger om dagen i alla fall.«
15. **Vilket var ditt favoritämne i grundskolan?** »Matte.«
16. **Ger du pengar till tiggare?** »Nej, men det har hänt att jag givit mat.«
17. **Vilken är den bästa respektive sämsta privata affär du har gjort?** »Sämsta affären var en it-fond innan it-kraschen, den bästa är antingen Atrium Ljungberg-aktier eller senaste husförsäljningen.«

18. **Vilken är din favoritfärg?** »Blå.«
19. **Var går din nästa semesterresa?** »Thailand i jul.«
20. **Har du några tatueringar?** »Nej, men jag fick en i 40-årspresent av min man så det är kanske bäst att säga 'inte än.'«

– Jag bestämde mig väldigt tidigt för att jag skulle leda bolaget utifrån vad jag tror på. Antingen uppskattas det och då kommer det att fungera eller så uppskattas det inte och då ska jag inte vara kvar. Jag tror att man måste ha den inställningen väldigt tydligt.

EN AV HÖRNSTENARNA i det Atrium Ljungberg som Annica Ånäs leder är att se andra växa och att ta sig framåt som grupp.

– Jag brinner otroligt mycket för ledarskapsfrågorna utifrån hur man får andra engagerade. Det är en härlig känsla när man som team gör ett gemensamt arbete för att nå ett mål. Jag är ingen lonely player på det sättet, det är helheten som är det viktiga. Att vi tillsammans kommer fram till vart vi ska och tillsammans drivs av att nå målen. Att få uppleva känslan att man klarat något tillsammans är otrolig.

TEAM. "Man blir bara bättre om man gemensamt blir bättre", säger Annica Ånäs.

– Som person vill jag se förbättringar på alla områden hela tiden. Och inte genom att peka med hela handen utan att man gemensamt kommer fram till den bästa lösningen. Det skapar ett väldigt stort engagemang.

– Bra ledarskap är något som vi jobbar med i alla nivåer i bolaget. Om man inte har en bra chef är det inte roligt att gå till jobbet. Där ställer jag höga krav. Om vi rekryterar en person är personligheten och ledarskapsförmågan viktigare än själva grundkompetensen; alltså, man behöver inte kunna allt, men har man rätt inställning och rätt personlighet kan man skapa stordåd.

– Jag har också förmånen att ha en fantastisk ledningsgrupp. Kompetenta, engagerade personer där vi har ett unikt samarbete och gemensamt driv. Vi kan snabbt växla mellan glada skratt och skarpa affärsdiskussioner. Det gillar jag.

I FOAJÉN TILL ATRIUM Ljungbergs huvudkontor i Sickla i Nacka står ett antal glasstatyetter som Atrium Ljungberg tilldelats som en av Sveriges bästa arbetsplatser – som bevis på att Annica Ånäs ord har bäring.

– Det tycker jag är fantastiskt med Atrium Ljungberg. Vi är ett bolag som alltid strävar efter att bli bättre på alla plan. Vi kan aldrig lyckas som bolag om inte medarbetarna trivs och gör ett bra jobb.

– Tycker man att det är roligt lägger man i den sista lilla växeln. Jag tycker vi är duktiga på att skapa en atmosfär som gör att folk trivs. Då menar jag inte trivs utifrån att man bara ska ha trevligt, utan vi har den typ av personer runt oss som gillar ett stort engagemang och har ett stort driv för att nå våra mål.

– Våra grundvärderingar är pålitlighet, långsiktighet, samverkan och innovativt tänkande. Vi är otroligt noggranna i vår rekryteringsprocess där det viktigaste för oss är att vi rekryterar en person som delar grundvärderingarna och passar in i vår kultur.

> »Man behöver inte kunna allt, men har man rätt inställning och rätt personlighet kan man skapa stordåd.«

– Jag tycker att vi har lyckats skapa ett team på Atrium Ljungberg som är väldigt starkt. Men vi nöjer oss inte där utan tittar hela tiden på hur vi kan bli bättre och vilka delar vi kan förbättra. Man får aldrig luta sig tillbaka och vara nöjd – då tappar man. Det handlar om att hela tiden försöka förbättra sig, det tycker jag gäller i allt man gör.

DET ÄR ETT STÄNDIGT driv framåt. Men Annica Ånäs är samtidigt medveten om vikten av att gå ner i tempo emellanåt.

– Jag gick in i väggen när jag var 29 år och det var en otroligt nyttig lärdom. Då arbetade jag som revisor och arbetade extremt mycket under väldigt lång tid. Till slut orkade inte kroppen.

– Det var en väldigt tuff lärdom men i dag är jag glad att jag har den med mig. Jag vet precis när jag måste tagga ner lite grann. Då frigör jag lite tid i kalendern för att få lite mer struktur på tillvaron. För mig räcker med att dra i handbromsen ett par dagar, sedan är jag tillbaka igen. Den balansen är väldigt bra. Sedan värdesätter jag semestern högt för att umgås med familjen och vila ut.

› **Vad gör du när du känner att du behöver stänga av?**

– Jag gillar natur, för mig är långa promenader fantastiskt. Jag försöker generellt att hålla igång med träning för att det är viktigt för kroppen. När man tränar orkar man ju också mer. Alla vet om det, men det betyder inte att alla gör det.

– Jag höll på med massa olika sporter som ung; gymnastik, badminton, konståkning, dans, volleyboll – jag har gjort det mesta. Sedan slutade jag med det i gymnasiet när jag träffade min man.

ANNICA ÅNÄS VAR 16 år när hon träffade sin blivande make Fredrik under en John Farnhamkonsert på Gröna Lund 1987. 30 år senare hänger de fortfarande ihop.

– Det är väl rätt konstigt att vi har 30-årsjubileum i år, säger Annica Ånäs och skrattar.

– Det handlar om att ha respekt för varandra, hitta tid för att vara tillsammans och behålla intressena som vi har gemensamt.

– Vi har haft mycket gemensamt kring jakt, vattenskidåkning, hundar, resor, cykling – vi har gjort väldigt mycket ihop. Det tror jag är bra, samtidigt måste man såklart ha en egen arena.

I FAMILJEN ÅNÄS ingår även sönerna Marcus och Niclas, 14 respektive 15 år gamla.

– Det är bara ett och ett halvt år emellan. Det var effektivt, säger Annica Ånäs och skrattar igen.

– Vi har två jättehärliga killar. Det har varit ›

TRÄNINGSVILLIG. Träning är en viktig del i Annica Ånäs liv.

LJUS FRAMTID. Atrium Ljungberg har tagit stora steg fram och siktar på att fortsätta på den inslagna vägen.

mycket fotboll tidigare, nu är det mycket gym i stället. Vi är fyra Sats-medlemmar i familjen som går och tränar tillsammans i olika konstellationer.

Hur är du som mamma?

– Det ska man egentligen fråga dem. De skulle nog säga engagerad, envis, snäll och lagar god mat. Men jag är också otroligt noga med hur man uppför sig, att man ska sköta sig och att skolan är viktig. De tycker nog att jag tjatar lite, men jag brukar säga att om man är en bra förälder så måste man också ibland vara en tråkig förälder och det tror jag att de förstår.

– De skulle nog också säga att jag jobbar mycket vilket såklart är sant. Men så har det alltid varit. Det som är bra med dagens mobila kontor är att man kan komma hem, fixa middagen och äta tillsammans och sedan kan man sätta sig ett tag igen. Min man och jag har alltid hjälpts åt och jag har haft fördelen av att han hade sitt företag hemma när barnen gick grundskolan.

– Jag lyssnade på Amelia Adamo på seminariet Fastighetskvinnan när hon pratade om att hon försakade mycket av familjen när hennes barn var små. Det tror jag är en stor skillnad i dag eftersom det är lättare att utföra sitt jobb hemifrån.

MED STARKA TEAM både på hemmaplan och på arbetet siktar Annica Åhäs på att fortsätta utveckla Atrium Ljungberg på samma sätt som bolaget gått framåt under hennes snart tio år där.

– Det som är så fantastiskt med Atrium Ljungberg är att bolaget har en lång historia och en väldigt tydlig riktning. Den riktningen är bra för både aktieägare och som helhet. Det gör att det är väldigt lätt att hoppa på och fortsätta den resan.

– Tidigare var vår profil att vi nästan enbart fokuserade på handels- och kontorsfastigheter. I dag är det delar i vår stadsutveckling. I dag lägger vi mycket mer fokus på hur vi bygger platser som är attraktiva, där vi skapar flöden som faktiskt ger en positiv värdeutveckling över tid.

– Sedan har det varit väldigt viktigt för mig att öka investeringstakten. Vi har genomfört fler transaktioner men också att vi ökat investeringen i våra egna fastigheter, där målet har varit investeringar på en miljard om året i egna fastigheter under ganska lång tid. Förra året nådde vi det målet och i år har vi guidat på 1,5 miljarder. Första halvåret låg vi på 749 miljoner så vi ligger ganska väl i linje. Att vi ska hålla oss en bit över den miljarden framåt är definitivt målet.

– VI JOBBAR MYCKET utifrån vår projektportfölj. Vi har pågående projekt med en kvarstående investering på 2,5 miljarder. Förutom det har vi 13 miljarder i möjligheter att investera för framtiden. Men där ska vi inte nöja oss utan vi måste hela tiden bygga på den portföljen så att vi kan ha en god investeringstakt även framåt. Vi är ett tillväxtbolag och det ska vi fortsätta vara.

– I mars nästa år har jag varit i bolaget i tio år. Tittar man på var bolaget var när jag började tror jag att vi låg på ett fastighetsvärde på ungefär 20 miljarder – det är 40 i dag. Min ambition är att vi ska fortsätta i den takten.

Grand Hotel • Stockholm
Torsdag 9 november

STORA KONTORS-DAGEN

Kontorsmarknaden förändras snabbt – här hänger du med!

Ellinor Persson · Ingemar Rindstig · Marie Bucht · Håkan Jeppsson · Arvid Lindqvist · Ola Serneke · Anders Nyström · Anna Nyberg

Inspiration:
Olof Röhlander

Den självklara mötesplatsen för alla som i tjänsten kommer i kontakt med marknaden för kontorsfastigheter.

www.fastighetssverige.se/seminarier

Arrangörer: Lokalnytt, Fastighetsvärlden

Partners: Castellum, EY Building a better working world, savills, Moderna Samlare, Novi Real Estate, Serneke

SVERIGES SNYGGASTE KONTOR 2017
Årets vinnare koras

Jörgen Graner, Carl Gudesjö & Hampus Kinderdal // KPMG

Skarp kritik mot regeringens förslag om nya ränteavdragsregler

■ Förslaget om nya ränteavdragsregler väcker engagemang i bygg- och fastighetsbranschen. Regeringen väljer att föreslå mer begränsande regler än vad som krävs enligt EU-direktivet vilket bemöts av skarp kritik i branschens remissvar.

Att många nya förslag kommit senaste tiden som dramatiskt kan ändra bygg- och fastighetsbolagens beskattning kan knappast undgått någon. Bland annat offentliggjorde regeringen precis innan midsommar sitt förslag till nya ränteavdragsregler för företagssektorn. Förslaget är delvis baserat på det internationella arbetet med harmonisering av skatteregler i såväl BEPS som i direktivet från EU, det så kallade skatteflyktsdirektivet (the Anti-Tax Avoidance Directive).

I korthet föreslår regeringen att skattemässigt avdrag för ett företags nettoräntekostnader begränsas till 35 procent av företagets skattemässiga EBIT (Earnings Before Interest and Tax). Alternativt föreslås att avdraget istället begränsas till 25 procent av företagets skattemässiga EBITDA (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization). Något förenklat är skillnaderna mellan huvudförslaget och alternativförslaget, förutom skillnaden i procentsats, att skattemässiga avskrivningar i EBITDA-måttet inte minskar avdragsbasen vilket de gör i EBIT-måttet. Vidare föreslås att nuvarande ränteavdragsregler avseende vissa ränteutgifter på skulder till företag inom intressegemenskapen behålls om än i något modifierad form, att koncernintern utjämning av ränteavdrag medges, att ej avdragsgilla räntor enligt EBIT/EBITDA modellerna kan rullas framåt i sex år och att nettoräntekostnader upp till 100 000 kronor faller utanför avdragsbegränsningen.

Förutom regler kring skattemässiga ränteavdrag kan det i detta sammanhang vara värt att notera att ett så kallat primäravdrag för nybyggda hyreshus föreslås. Detta innebär att förutom sedvanliga skattemässiga avskrivningar får ytterligare tio procent av anskaffningsutgiften skrivas av skattemässigt de första fem åren. Vidare föreslås att bolagsskattesatsen sänks från 22 procent till 20 procent. För att finansiera skattesänkningen initialt, föreslås att skattemässiga underskott från tidigare år endast kan nyttjas mot 50 procent av vinsten under en övergångsperiod. Förslaget innehåller även vissa andra regelförändringar men dessa berörs inte närmare här.

Den första remissrundan gällande förslaget avslutades den 26 september och det har inkommit en uppsjö remissvar. Förutom de officiellt utsedda 85 remissinstanserna har det enligt vår kännedom inkommit ytterligare 61 stycken remisser. Många remisser har också författats av företag i bygg- och fastighetsbranschen och vi kommer i det följande försöka lyfta fram vad såväl branschen som Skatteverket anser om förslaget och dess konsekvenser samt avslutningsvis ge våra översiktliga reflektioner.

Vad säger bygg- och fastighetsbranschen?

Allmänna reflektioner och praktiska konsekvenser.

Genomgående i remisserna lyfts det fram att fastighets- och byggbranschen är kapitalintensiv. Branschen är med andra ord kapitalkrävande och därmed i behov av extern belåning oavsett den skattemässiga behandlingen av kostnaden för kapitalet. Följaktligen drabbar i allmänhet de föreslagna ränteavdragsreglerna branschen särskilt hårt och väldigt många av remisserna från bygg- och fastighetsbranschen är kritiska mot att inte erkänna räntekostnader som en verklig kostnad.

Många är i allmänhet positiva till att internationell skatteflykt motverkas och att Sverige implementerar de minimikrav som uppställs av EU. Samtidigt understryks dock att det är olyckligt att regeringen valt att föreslå ett regelsystem som är mycket mer ingripande än kraven i EU-direktivet. Varför saknas exempelvis rimliga undantag och varför baserar sig huvudförslaget på EBIT-resultat när den internationella standarden och också rekommendationen är ett EBITDA-resultat?

Det synes också råda en form av konsensus att förslaget tillsammans med övriga lagförslag, exempelvis den så kallade paketeringsutredningen, kan få stora oönskade konsekvenser till följd. Av dessa bör nämnas att byggande av samtliga fastighetstyper förväntas minska, investeringar på befintliga fastigheter och i infrastruktur förväntas påverkas negativt, teknikutveckling och sysselsättning kan komma att hämmas, befintliga värden på fastigheter kan påverkas negativt, investeringar i svenska fastigheter och svensk infrastruktur kan från ett globalt perspektiv framstå som mindre attraktivt, konkurrensen riskeras att snedvridas på grund av att svenska företag drabbas hårdare än utländska företag och så vidare.

Flera bostadsföretag understryker också att föreslagna regler inte är förenliga med den bostadspolitiska målsättning som regeringen tidigare gett uttryck för och som innebär att bostadsbristen ska mötas med bland annat ett ökat bostadsbyggande.

Det ges vidare också många konkreta exempel på hur de föreslagna reglerna skulle slå för diverse företag rent kostnadsmässigt. Ett exempel enligt en remissinstans är att om förslaget hade införts 2016 skulle 187 av de 223 allmännyttiga bostadsföretagen behövt höja hyran för en trea på 77 kvadratmeter med cirka 247 kronor i månaden för att bibehålla sitt resultat och därigenom kunna driva vidare sin verksamhet i oförändrad omfattning. Vidare ges flertalet beräkningsexempel som visar på ökade skattekostnader i mångmiljonklassen. Detta trots de rådande rekordlåga räntenivåerna.

Valet av metod – EBIT före EBITDA

Flera remisser är kritiska till att Sverige föreslår en EBIT-regel före en EBITDA-regel samt även till valda procentsatser. Avskrivningar utgör en stor kostnadspost för många fastighetsbolag och ska avdragsutrymmet beräknas efter skattemässiga avskrivningar, vilket är fallet i en EBIT-modell jämfört med en EBITDA-modell, kommer vissa fastighetsbolag drabbas särskilt hårt. Det anförs också att i enlighet med många andra länders regler bör avdraget ›

BILDER: KPMG

JÖRGEN GRANER

Ålder: 47 år.
Bor: Bromma, Stockholm.
Familj: Fru Maria och tre barn.
Titel: Tax Partner.
Fritidsintressen: Barnens idrottaktiviteter i första hand, mina i andra hand.

HAMPUS KINDERDAL

Ålder: 25 år.
Bor: Årsta, Stockholm.
Familj: Flickvännen Hedda och föräldrar och syskon i Göteborg.
Titel: Tax Partner.
Fritidsintressen: Skidåkning, löpning och litteratur.

CARL GUDESJÖ

Ålder: 37 år.
Bor: Vasastan, Stockholm.
Familj: Fru Amanda och två döttrar.
Titel: Tax Partner.
Fritidsintressen: Hänga med familj och vänner samt titta på (och kanske utöva) sport i alla dess slag.

beräknas till 30 procent av skattemässig EBITDA och inte 25 procent som föreslås.

Lättnadsregler i EU-direktivet
Merparten av berörda remissinstanser påpekar som nämnts ovan att det är olyckligt att det svenska förslaget är mer restriktivt än vad som krävs i EU-direktivet. Flera remissinstanser påpekar att skulle Sverige istället implementera minimireglerna och undantagen som framställs i direktivet, skulle vårt regelsystem ligga i linje med behandlingen i större delen av Europa och därmed stärka Sveriges position som internationellt konkurrenskraftigt. Sverige skulle också framstå som mer förutsägbart och rättssäkert, svenska aktörer skulle bli mer konkurrenskraftiga på internationella marknader, utländska investerare skulle sannolikt vara mer villiga att investera på svenska marknaden och ett sådant regelpaket skulle i största allmänhet inte drabba branschen så drastiskt som nu liggande förslag.

Den undre beloppsgränsen för att ränteavdragsreglerna ska tillämpas om 100 000 kronor som föreslås är också, som många remissinstanser påpekar, oförklarligt låg. EU-direktivet medger undantag för nettoräntekostnader upp till tre miljoner euro. Det svenska förslaget är därför inte internationellt konkurrenskraftig och motsvarar i dagsläget räntekostnader på en belåning om cirka tre till fyra miljoner kronor.

Att förslaget inte heller innehåller en gruppregel som förenklat innebär att avdrag inte begränsas om ett företags räntenetto och skuldsättning överensstämmer med den totala i företagets koncern eller för den delen att enskilda företag inte undantas från reglernas tillämplighet lyfts också särskilt fram och kritiseras särskilt i remissvaren. Detta framförallt då det är lättnadsregler som accepteras i EU-direktivet och som väsentligt skulle mildra förslagets negativa effekter.

Ett annat möjligt undantag regeringen valt bort är för lån i offentliga infrastrukturprojekt. Flera remissinstanser är mycket kritiska till att ett sådant undantag saknas. Exempelvis anförs att ett sådant undantag skulle förenkla finansiering av framför allt infrastruktur i form av vägar, järnvägar med mera men även av bostäder.

Övriga synpunkter
Förutom ovan anförda synpunkter som direkt berör utformningen av reglerna om avdrag för nettoräntekostnader framhåller flertalet remissinstanser att de nuvarande ränteavdragsbegränsningsreglerna bör slopas i sin helhet. En annan synpunkt som återkommer i remissvaren är att den tillfälliga begräsningen av nyttjandet av skattemässiga underskott bör slopas.

Vad säger Skatteverket?
Skatteverket har i sitt remissvar valt att göra en skatteteknisk analys av förslaget och fokuserar på åtgärder för att reglerna ska bli heltäckande och enhetliga. Att Skatteverket inte vidare omnämner den problematik som lyfts fram av aktörerna i bygg- och fastighetsbranschen kan tolkas som att det inte delar branschens oro och i stort är positiva till förslaget.

Avslutande reflektioner
Det kan ganska omgående konstateras att bygg- och fastighetsbranschen står ganska långt ifrån såväl Skatteverket som regeringen när det gäller frågan hur nya ränteavdragsregler bör utformas och implementeras till följd av EU-direktivet. Som framgår ovan gäller inte detta minst det faktum att regeringen valt att föreslå mer begränsade regler än vad som krävs enligt EU-direktivet och Sverige skulle enligt förslaget förmodligen få en av Europas strängaste lagstiftningar på området.

Utvecklingen kring förslaget och nästa steg i processen blir minst sagt intressant att följa. Kommer regeringen och lagstiftaren gå vidare med förslaget i dess nuvarande form eller kommer synpunkterna från bygg- och fastighetsbranschen att resultera i förändringar? Oavsett utfallet är det tydligt att bygg- och fastighetsbranschen verkligen engagerat sig i frågan och har i sina remissvar varit såväl transparanta som framfört intressanta synpunkter och argument. Att berörda skattebetalare verkligen engagerar sig och bidrar i lagstiftningsprocessen ser vi som mycket positivt.

Letar du efter kvalitet som varar?

Bland de viktigaste valen du gör i affärslivet är att välja en juridisk partner. Det gäller att hitta en byrå som håller högsta kvalitet gällande rådgivning och professionalism, något vårt förtroende hos flertalet världsledande bolag vittnar om. När det kommer till servicenivån så är den enklast att bevisföra i skarpt läge. Välkommen in!

DEN MODERNA BYRÅN
CEDERQUIST.SE

CEDERQUIST

Strategiska överväganden av kostnadseffektiva ytor vid skapandet

■ Vilka överväganden bör man göra när man skapar kostnadseffektiva ytor? Maqs Katrin Troedsson reder ut vad man bör tänka på.

I fastighetsbranschen pågår ett omfattande arbete med att förtäta befintliga ytor. Jakten på ökad lokalarea medför att det i attraktiva lägen skapas nya våningsplan, men också byggs om för att få kostnadseffektiva ytor. För kontor pågår dessutom en tydlig trend i att förändra hur vi använder våra lokaler på bästa sätt. Även ur det perspektivet är lönsamhetsaspekter styrande. Hur bör en kontorslokal vara utformad för att skapa den mest kreativa miljön för de människor som arbetar där? Utvecklingen har gått från korridorskontor eller rena kontorslandskap, till helt aktivitetsbaserade lokalytor.

Denna utveckling ställer krav på fastighetsägare att emellanåt våga göra stora investeringar för att bygga om en befintlig lokal. Ofta initieras en sådan diskussion då en hyresgäst sagt upp ett hyresavtal för villkorsändring. Hyresgästen kan under lång tid före hyrestidens utgång ha fört interna diskussioner om att flytta till alternativa lokaler med möjlighet att – även ur hyresgästens perspektiv – kunna förtäta stora och svårutnyttjade ytor. Ur ett juridiskt perspektiv brukar hyresgästerna i dessa lägen vanligtvis formulera en uppsägning för villkorsändring så att hyrestiden ska avse mycket korta avtalsperioder samt med en föreslagen hyra som i princip endast täcker rena driftskostnader med ett mindre påslag. Ett sådant förfarande är ofta det mest taktiska sättet att hantera en situation där en hyresgäst står inför valet att sitta kvar i befintliga lokaler eller flytta till nya mer anpassade lokalytor. På så vis kan hyresgästen vinna tid för att under uppsägningstiden leta alternativa placeringar. Hyresgäster för dessutom ofta parallella avtalsförhandlingar med sin befintliga fastighetsägare och en potentiell ny hyresvärd. Hyreslagen är formulerad på sådant vis att den ger hyresgästen möjlighet att backa från en gjord uppsägning genom att återkalla det medlingsärende som ska finnas i Hyresnämnden. En sådan återkallelse innebär att uppsägningen saknar verkan och det tidigare hyresavtalet löper därmed på enligt samma villkor som före uppsägningen. Det innebär att fastighetsägaren under uppsägningstiden kan få leva i ovisshet om hyresgästen ska sitta kvar eller om ytorna kan hyras ut till annan.

Med hänsyn till att hyreslagen är tvingande till hyresgästens förmån, kan en fastighetsägare inte heller avtala bort hyresgästens möjlighet att parallellt spela under täcket med två hyresvärdar. Alternativet är att binda upp hyresgästerna på långa avtal, men det kan å andra sidan skapa olyckliga inlåsningseffekter som inte heller är önskvärt från hyresvärdens sida.

GIVETVIS KAN FÖRHÅLLANDENA vara det omvända. Fastighetsägare kan vilja få loss ytor i syfte att kunna erbjuda en ny eller en befintlig hyresgäst ombyggda ytor. Hyresgäster som är lokaliserade på sådant vis att de förhindrar en utveckling av fastigheten kan då behöva sägas upp. Även i dessa situationer är hyreslagen tvingande till hyresgästens förmån. En hyresvärd som vill flytta på en befintlig hyresgäst måste förhålla sig till gällande hyrestider och kan inte säga upp hyresavtalet på förhand; oavsett om skälet att få bygga om lokalerna kan vara berättigat. Istället måste uppsägning ske till hyrestidens utgång. Om det är lång tid kvar på ett hyresavtal är hyresvärden antingen tvingad att vänta tills hyresavtalet löper ut eller annars försöka få till en frivillig överenskommelse med hyresgästen. Dessutom innebär en uppsägning att lokalhyresgästens besittningsskydd utlöses, vilket kan medföra skadeståndsskyldighet till en hyresgäst som får flytta vid hyrestidens utgång. Hyresvärden kan visserligen ha begränsade möjligheter att bryta besittningsskyddet genom att hävda att lokalen behövs för en utveckling av befintliga ytor.

EN YTTERLIGARE FRÅGA som är viktig att beakta då lokaler ska byggas om, är att se över vilka eventuella myndighetstillstånd som krävs. Bygglov är givetvis en sådan fråga, men även andra typer av myndighetstillstånd kan aktualiseras. I de sammanhang då ytor ska iordningsställas för en offentlig myndighets räkning behöver det även beaktas om Lagen om offentlig upphandling (LOU) är tillämplig. Syftet med lagen är att säkerställa konkurrensutsättning av offentliga myndigheters anskaffningar. Ett undantag från denna huvudprincip, det så kallade hyresundantaget, innebär att LOU inte behöver tillämpas vid hyra av lokal. Hyresundantaget ger dock inte alltid en upphandlande myndighet frihet att välja sin hyresvärd och lokal. Undantaget gäller exempelvis endast om lokalen är uppförd vid den tidpunkt då hyreskontraktet tecknas. Dessutom får en ombyggnation av en befintlig byggnad inte innebära att myndigheten i realiteten upphandlar ett byggentreprenadkontrakt (som är upphandlingspliktiga). Alltför omfattande renoverings- och anpassningsarbeten i lokalen riskerar att ses som en otillåten direktupphandling av ett byggentreprenadkontrakt som kan bli föremål för en ogiltigförklaring av förvaltningsdomstol.

SYNEN PÅ EFFEKTIVA kontorslokaler och andra hållbarhetsperspektiv ställer stora krav på lyhördhet. Det krävs att fastighetsägare ligger steget före sina hyresgäster inför att ett hyresavtal löper ut. Genom att lyfta frågan om potentiella krav om ny utformning av befintliga ytor, kan hyresvärden minska risken för att hyresgästen väljer en annan lokalisering. Även i de situationer då en hyresvärd önskar få bort hyresgäster som blockerar en ombyggnation till förmån för annan hyresgäst rekommenderas att fastighetsägare initierar diskussionen i god tid. De situationer då en fastighetsägare står inför omfattande förändringar av en befintlig byggnad kräver vidare en noggrann planering och ett stort mått av taktiska överväganden, där även en mängd tillståndsfrågor måste beaktas. ◘

BILD: PONTHUS

KATRIN TROEDSSON

Ålder: 45 år.
Familj: Man och två barn.
Bor: Göteborg.
Titel: Managing partner.
Fritidsintressen: Aktiviteter med hunden, ridsport och yoga.

MAQS

Maqs är en affärsjuridisk fullservicebyrå med kontor i Stockholm, Göteborg och Malmö. I Sverige har byrån 175 medarbetare av vilka 125 är jurister. Sedan flera år är Maqs positionerad som en av de ledande advokatbyråerna inom fastighetsjuridik och företräder fastighetsaktörer inom allt från daglig rådgivning och handläggning av komplexa fastighetsprojekt och fastighetstransaktioner.

Mikael Söderlundh & Adam Bakonyi // Pangea Property Partners

GILLAR RACKETSPORTER

Namn: Mikael Söderlundh.

Ålder: 37 år.

Titel: Analyschef och Partner.

På Pangea sedan: 2011.

Fritid: Familj, racketsporter, hobbykompositör, med mera.

PADDLAR KAJAK

Namn: Adam Bakonyi.

Ålder: 27 år.

Bor: Stockholm.

Titel: Analytiker.

På Pangea sedan: 2014.

Fritidsintressen: Vänner, kajak, bakning, med mera.

■ De noterade fastighetsbolagen i Sverige blir allt fler. Framförallt har det varit strömhopp in på de mindre listorna. Anders J Ahlström, Prime Living, Samhällsbyggnadsbolaget, Stendörren, Torslanda och Trianon heter några av de nya bolagen som noterats under de senaste åren. Men vilka ska man satsa på, de mogna bolagen på huvudlistan eller nykomlingarna på First North?

Stora och mogna bolag eller små och hungriga?

Om vi ser till börsutvecklingen senaste året så har de mindre bolagen haft det svårt. Vårt nya aktieindex PREX First North, som inkluderar alla fastighetsrelaterade bolag på First North, har backat med hela 16 procent medan bolagen på huvudlistan (PREX Property) har ökat med en halv procent. Nedgången beror delvis på en svag utveckling för bostadsutvecklarna, drivet av rädsla för en sättning på bostadsmarknaden och nya amorteringsregler. Om vi istället jämför avkastningen över två år så är bilden den helt motsatta. Bolagen på huvudlistan har visserligen gett en god årlig avkastning på över tio procent i genomsnitt, men det är ändå långt ifrån bolagen på First North som levererat hela 18 procent. Tvära kast mellan enskilda år med andra ord, vilket är karaktäristiskt för bolag på de mindre listorna. De största börsraketerna är Prime Living som stigit med 82 procent och Magnolia Bostad som stigit med hela 120 procent under de senaste två åren.

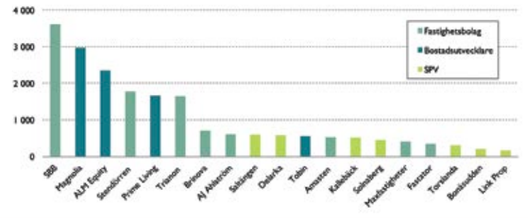
FÖR TILLFÄLLET ÄR HELA 19 svenska fastighetsrelaterade bolag noterade på First North med ett samlat börsvärde på cirka 20 miljarder kronor. Och det är en blandad skara. Vi har åtta bolag som kan klassificeras som mer traditionella fastighetsbolag, fyra bostadsutvecklare och sju så kallade SPV-bolag som har skapats för att förvalta oftast enskilda fastigheter med långa hyresavtal. Om vi ser på värderingen så handlas de traditionella fastighetsbolagen idag till en implicit direktavkastning om 4,5 procent i genomsnitt, vilket lite förvånande är lägre än fastighetsbolagen på huvudlistan (4,7 procent). Investerarna får alltså ingen ”rabatt” för att köpa de mindre bolagen på First North, med sämre likviditet och högre risker generellt. Den aggressiva värderingen speglar istället att marknaden prisar in god tillväxt framöver. Vidare handlas SPV-bolagen på en stabil implicit direktavkastning runt 6,5 procent i genomsnitt. Dessa bolag är mer att likna vid högriskobligationer med mycket begränsad uppsida, men en löpande utdelning som är konkurrenskraftig i dagens lågräntemiljö.

VILKEN LISTA SOM kommer att gå bäst framöver beror framförallt på marknadsutvecklingen. Generellt har tillväxtbolagen på de mindre listorna högre volatilitet och får större utväxling vid en stark konjunktur. Om det däremot blir svårare att låna pengar, eller vinstmarginalerna sjunker, så klarar sig förmodligen de större och mer etablerade bolagen bättre. Genom att bolagen på First North har betydligt sämre likviditet, och går under radarn för många investerare och analytiker, så kan det också finnas större felprissättningar. Aktiepriset behöver helt enkelt inte spegla fundamenta, vilket gör det extra intressant att fortsätta följa den snabbt växande sektorn.

DIAGRAM 1: BÖRSUTVECKLING FÖR PREX PROPERTY, PREX FIRST NORTH OCH NORDIC ALL-SHARE

DIAGRAM 2: ÅRLIG GENOMSNITTLIG AVKASTNING FÖR PREX PROPERTY VS PREX FIRST NORTH

DIAGRAM 3: BÖRSVÄRDE PER FASTIGHETSBOLAG PÅ FIRST NORTH I SVERIGE (OKT 2017), MKR



FÖRDELAR OCH NACKDELAR MED FASTIGHETSBOLAGEN PÅ FIRST NORTH

(+)	(–)
Större tillväxtpotential	Lägre likviditet
Lägre konkurrens (går under radarn för många investerare)	Lägre utdelning (förutom SPV-bolagen)
Möjligheten att hitta ”börsraketer”	Större bolagsrisker

Källa: Pangea Research, Thomson Reuters.

Kommentar: I PREX First North inkluderas även bolagen Eiendomsspar i Norge (OTC) och Suomen Hoivatilat i Finland.

PANGEA PROPERTY PARTNERS

Pangea är en oberoende nordisk rådgivare inom fastighetsrelaterad corporate finance och fastighetstransaktioner. Firman har drygt 30 anställda med kontor i Stockholm, Oslo och London. Pangea har genomfört de största fastighetstransaktionerna i Norden fyra år i rad: Norrporten (2016), Sektor (2015), Sveareal/Fortin (2014) och Hemsö (2013). Under 2016/2017 har Pangea genomfört drygt 80 transaktioner med ett underliggande fastighetsvärde över 75 miljarder.

NYTILLTRÄDD. Jan-Erik Höjvall är sedan den 15 september vd för Amasten.

JAN-ERIK HÖJVALL

Ålder: 58 år.

Bor: Vasastan i Stockholm.

Familj: Sambo.

Titel: Vd för Amasten.

Tidigare uppdrag: Vd för Rikshem 2010-2016, vd för Akelius Fastigheter 2003-2010.

Fritidsintressen: Yoga, golf och skidåkning.

”Kul att vara tillbaka i hetluften”

■ Efter ett och ett halvt år utanför den stora fastighetsscenen: Jan-Erik Höjvall är tillbaka. Här berättar han om den turbulenta tiden på Rikshem, hur det påverkat karriären, relationen till Ilija Batljan – och vad han har ägnat sig åt sedan avskedet.

Text: Anthon Nässtrom // ***Bild:*** Amasten

AMASTENS FÖRRE VD David Dahlgren fick lämna bolaget och ersätts av en riktig tungviktare i Jan-Erik Höjvall.

Senast Höjvalls namn var i medialt fokus var det knappast under lika glada omständigheter. Ilija Batljan, då vice vd i Rikshem, fick sparken i december 2015 då han påstods ha gjort fastighetsaffärer vid sidan utan att informera bolaget.

Uppgifter till Dagens Industri gjorde gällande att en av Rikshems ägare, AMF, krävde att även vd Jan-Erik Höjvall skulle avgå. Detta efter en granskning som gjordes av bolaget, där det framkom att Höjvall åkt på en utlandsresa där Rikshem ska ha betalat resan även för hans partner. Fjärde AP-fonden ville dock att han skulle stanna kvar, innan man svängde i frågan.

Höjvall fick sedermera sparken av styrelsen. Fjärde AP-fondens vd Mats Andersson valde att avgå. Sedan dess har det varit tyst från Höjvall.

Fastighetssverige har vid upprepade tillfällen försökt att få till en intervju med Jan-Erik Höjvall men han har vänligen men bestämt avböjt att prata innan något nytt har varit klart.

»Annars ligger fokus på nyproduktion på ett kostnadseffektivt sätt.«

Tidigare i år sa han att det ”är saker på gång”. Nu, när klivet till Amasten officiellt är taget, säger han att det handlade om helt andra projekt.

– Nej, det är lite andra grejer som inte har blivit av. Amasten har ”bara” varit på gång sedan försommaren, berättar Jan-Erik Höjvall.

› **Varför Amasten?**

– Det är fortfarande ett litet bolag, där man kan vara med i olika processer och vara med och påverka. Man kan påverka beslutsfattningen och det som händer på en gång, det är korta beslutsvägar.

› **Vilka utmaningar ser du framför dig?**

– Bolaget måste nischa sig mer. Vi ska nischa oss på att bygga nya bostäder på ett effektivt sätt, med inte allt för höga hyror. Sedan ska vi köpa fastigheter också, men annars ligger fokus på nyproduktion på ett kostnadseffektivt sätt.

› **Vad har du gjort sedan Rikshem?**

– Jag har faktiskt haft ett ganska skönt år, mycket ledigt har det varit. Jag har fungerat lite som konsult för mindre byggherrar inom småhus. Sedan har jag funderat på hur man effektivast kan bygga bostäder. Men nu är det kul att vara tillbaka i hetluften.

› **Var du orolig att du var ”bränd” i branschen?**

– Nja, det var jag aldrig. De som är i branschen känner mig, så det har aldrig varit några problem. Det var nog mer en allmänhet som kanske var skeptiska till oss från Rikshem. Men både politiker och banker har haft största förtroende för mig, säger 58-årige Jan-Erik Höjvall.

› **Något du ångrar från tiden i Rikshem?**

– Nej, alla vet att Rikshem inte på något sätt var ett dåligt skött bolag. Man betalade alla sina skatter. Oenigheten bland ägare och beslutsfattare var hur man skulle göra med konvertiblerna.

– Och då blir man jagad på ett annat sätt. Branschen vet om detta, flera är ju frustrerade om att det blev en orättvis rapportering.

› **Hur är din relation med Ilija Batljan i dag?**

– Privat är den bra, jag var på hans 50-årsfest! Men affärsmässigt har vi inget med varandra att göra längre, säger Jan-Erik Höjvall som tillträdde som vd den 15 september.

Fler på nya poster

BILD: HEMSÖ

FREDRIK ALVARSSON
Vd, CA Fastigheter

CA Fastigheter har rekryterat Fredrik Alvarsson som efterträdare till Johan Damne. Han kommer närmast från en tjänst på Hemsö där han varit projektchef med ansvar för bolagets samtliga fastighetsutvecklingsprojekt, innan dess har han arbetat för bolag som NCC, Kungsleden och Vasakronan. Han tillträder som vd senast 1 mars 2018.

BILD: CBRE

ANNA ÖHRN
Transaktionsansvarig, Willhem

Anna Öhrn har en masterexamen inom fastighetsutveckling och finansiella tjänster från KTH och har under de senaste fem åren arbetat för CBRE. Nu lämnar hon sin roll som bolaget för att i stället bli transaktionsansvarig på Willhem.

BILD: JENNY LEYMAN

ALEXANDRAA HAGEN
Vd, White Arkitekter

White väljer att internrekrytera när Monica von Schmalensee lämnar vd-posten i bolaget. Ny vd blir Alexandra Hagen. Hon har lång erfarenhet i bolaget och kommer närmast från en tjänst som kontorschef i Malmö. Alexandra Hagen tar över som vd från januari 2018.

BILD: NICKLAS TOLLESON

CECILIA VESTIN
Vd, Arcona Concept

Årets Unga Fastighetskvinna 2015, Cecilia Vestin, har utsetts till ny vd för Arcona Concept. Cecilia Vestin kommer närmast från Vectura Fastigheter, som ägs av Patricia Industries - en del av Investor AB, där hon arbetat som fastighetschef med ansvar för att bygga upp förvaltningsorganisationen. Tidigare har Cecilia Vestin arbetat på Newsec Asset Management och Jernhusen.

BILD: MARIE ULLNERT

CAMILLA HEYMAN
CFO, Aspelin Ramm

Aspelin Ramm Fastigheter anställer Camilla Heyman på den nyinrättade tjänsten som CFO. Hon kommer närmast från samma befattning på Serneke och har tidigare arbetat på Platzer Fastigheter och Peab och som revisor på PWC. Camilla Heyman tillträder den nyinrättade befattningen som CFO den 6 november.

■ Generellt sett efterfrågar de internationella investerarna en lägre belåningsgrad jämfört med svenska investerare – men det är inte investerarnas hemvist som avgör vilka lån de får, skriver Helabas Pontus Sundin.

Så agerar utländska bolag kring fastighetsfinansiering

Syftet med att belåna tillgången är att frigöra kapital till andra investeringar och öka avkastningen på sysselsatt kapital. Kommersiella fastighetsbolag har i jämförelse med bolag i andra branscher en hög andel skuld jämfört med eget kapital. Bland de fastighetsbolag som är noterade brukar relationen vara 35 procent eget kapital och 65 procent som är lånat. Inom andra branscher brukar nyckeltalen vara de omvända.

I GRUND OCH BOTTEN lämpar sig fastigheter väldigt väl att belåna. Av flera orsaker, de är relativt lättanalyserade, det finns vedertagna värderingsstandarder, det finns ett transparent och rättssäkert fastighetsdatasystem samt att panträttslagstiftningen är robust och beprövad.

Det traditionella och vanligaste sättet att belåna en fastighet gör ägaren genom att gå till banken med ett pantbrev. Alternativet är marknadsfinansiering genom obligationer eller företagscertifikat.

Efter Lehmankraschen och den finansiella kris som följde blev det plågsamt tydligt på många marknader att fastigheters väl och ve är nära sammankopplat med finansiell stabilitet. Det fick regelmakarna att noga utvärdera existerande regler och skapa en mängd nya. Riskvikter, kärnprimärkapital RWA blev heta ämnen i bankernas styrelserum och det diskuterades både i Sverige och internationellt.

De fyra svenska storbankerna hade 2016 ungefär 456 miljarder kronor i direkt utlåning. Till det kan läggas outnyttjade låneramar och lånelöften och exponeringen blir 543 miljarder kronor. Det motsvarar cirka 20 procent av bankernas totala utlåning eller 82 procent av kärnprimärkapitalet (555 miljarder kronor). Utöver kommersiella fastigheter finansierar bankerna egna hem (småhus och bostadsrätter), fastigheter som ägs av stat och kommun och de som ägs av verksamhetsdrivande bolag (exempelvis Volvo eller Ikea). Fastighetssektorn är i och med det en av de största branscher som bankerna har exponering mot. Det innebär att kopplingen mellan finansiell stabilitet och kommersiella fastigheter alltjämt kvarstår. Något som fortsatt kommer leda till att Finansinspektionen, Riksbanken, ECB eller andra organ kommer fortsätta övervaka och om de bedömer nödvändigt reglera bankernas förehavande.

SOM EN DIREKT FÖLJD av fler och hårdare regler blev det generellt sett svårare och dyrare för samtliga branscher att låna pengar. Det drabbade framför allt kapitalintensiva branscher som shipping och fastigheter. Det här gjorde att de fastighetsägare som hade möjligheten sökte sig till marknadsfinansieringar vilket i många fall gav dem billigare funding med högre flexibilitet.

Dock så är inte marknadsfinansieringar för alla. För att kunna komma ut på kapitalmarknaden bör man ha ett återkommande behov av att emittera obligationer, en viss storlek på fastighetsportföljen, inte vara en fond och så vidare. I dag har fastighetsbolagen cirka 267 miljarder kronor utestående i obligations- och certifikatmarknaden. Det är en ökning med 155 miljarder kronor från 2013.

Det finns många olika källor till finansiering som passar olika aktörer olika bra. ›

BILD: HELABA

RENOVERAR GÄRNA HUS

Namn: Pontus Sundin.

Ålder: 39 år.

Bor: Lidingö.

Familj: Fru och tre barn.

Titel: Chief Representative Nordics.

På Helaba sedan: 2016.

Tidigare arbetsgivare: Nordea, GE Capital, Hypo Real Estate.

Fritidsintressen: Träning, båtliv och renovering av hus.

HELABA

Helaba är en av de ledande bankerna i Frankfurt med cirka 6 000 anställda. Koncernen har en affärsvolym på 195 miljarder euro. Helaba bedriver sin kommersiella fastighetsverksamhet från Frankfurt, Berlin, Düsseldorf, München, London, Paris, New York och Stockholm. I Norden har Helaba varit aktiva sedan 2006 där de erbjuder två av bankens affärsområden corporate finance (företagsfinansiering) och fastighetsfinansiering. På fastighetfinansieringssidan är deras huvudsakliga produkter förvärvsfinansiering, refinansieringar och utvecklingsfinansieringar med tillhörande räntesäkringar.

SÅ HUR SKILJER SIG en internationell investerares syn på fastighetsfinansiering från en svensk investerares?

Generellt sett så efterfrågar de internationella investerarna en lägre belåningsgrad jämfört med svenska investerare. Bakgrunden till det är troligen att det efter den senaste finanskrisen blev så att en hel del utländska investerare fick problem med relativt högt belånade strukturer.

De investerare som placerar sina pengar i utländska fonder tycker det är viktigt med en balanserad finansiering. Orsaken är att de vill undvika problem med banken i den nästkommande sättningen av marknaden.

Frågan är dock inte så enkel att besvara. Jag vill påstå att både finansieringsstruktur och skillnader i synen på finansiering är stor mellan olika typer av aktörer. Det vill säga om det handlar om ett noterat eller onoterat bolag och om det är en opportunistisk fond, en core fond eller ett institutionellt bolag.

OM MAN I EN ÄNDE av skalan placerar bolag som har en faktisk rating eller en implicit investment grade rating så har de bolagen en god tillgång till olika typer av finansiering. De kan ofta emittera obligationer och certifikat. Den här typen av finansieringar är inte säkerställda och ger en hög grad av flexibilitet åt låntagaren. Det brukar även spegla sig i hur bankfinansieringen ska se ut. Det vill säga hur låg grad av strukturering, hög flexibilitet och låg marginal den ska ha. Typiskt sett så kommer den här typen av bolag ut billigare på marknaden än vad de skulle göra hos en bank.

CROSS-OVER-SEGMENTET kan i många fall också emittera på marknaden men här börjar priset på marknadsskulden att öka. Här är det i många fall billigare att låna hos bank. Då kreditrisken är högre i den här typen av bolag så vill bankerna ha en högre grad av kontroll och kräver ett större mått av strukturering.

I segmentet high-yield så är marknadsfinansiering svår att tillgå och om möjlig dyr. Den här bolagskategorin representerar hög risk och det reflekteras också i villkoren för bankfinansiering.

Den sista kategorin är fonder vilka (oaktat om inriktningen är core, value add eller opportunistisk) i princip inte har tillgång till marknadslån. Den finansiering de söker är för varje enskild affär och i många fall finns det en affärsplan som skall uppfyllas inom en given tidsrymd. Givet parametrarna ovan så är dessa affärer mycket strukturerade med en hög grad av kontroll från bankernas sida.

Det är sällan låntagarnas hemvist som bestämmer vilken typ av finansiering de önskar eller får utan det är vilken typ av låntagare de är som styr villkoren och strukturen.

Tema: Digitalisering

Digitaliseringen bryter ny mark varje dag. Samtliga bolag behöver anpassa sig för att kunna utnyttja de tekniska landvinnarna på bästa sätt. Men vilka utmaningarna kommer med det nya digitaliserade samhället?

Karin Witalis från Witalis Real Estate och Torbjörn Ferndahl från Säkerhetsbranschen ger var sin bild av utmaningar som behöver lösas.

Krönika

Karin Witalis // Witalis Real Estate Consulting

■ Vad händer med all vakant kontorsyta när digitaliseringen förändrar vårt samhälle, frågar sig Karin Witalis.

Stora förändringar i digitaliseringens spår

Vad ska man investera i? Det är en fråga fastighetsinvesterare och -analytiker dagligen brottas med.

Jag ställde frågan till en tidigare kollega och hennes svar var tvärsäkert. Resecentra! Arbetsregionerna växer, tågpendlandet ökar, jobbresorna förlängs. Samtidigt förskjuts allt mer av vår konsumtion till internet, med följd att de fysiska butikerna får allt svårare att locka till sig kunder. Vem har tid och lust att gå i affärer? På tågstationerna däremot finns det ett flöde av folk. Där vill butikerna vara. Fullt logiskt.

Men hur ska det gå för alla andra butiker och varuhus när kunderna blir allt färre? Vi har redan hört om köpcentrum som fokuserar på upplevelsen och som vill få oss att stanna längre och konsumera mer genom att erbjuda bland annat ett rikt utbud av caféer och restauranger. Den utvecklingen är inte ny utan har pågått ett tag. Låt oss därför trendspana utomlands.

I STORBRITANNIEN ÖVERVÄGER varuhuskedjan John Lewis att bygga om överflödig butiksyta i några av sina äldre varuhus till kontor, rapporterar tidningen Property Week. Men det ska inte vara traditionella kontor utan nya typer av co-working-space, det vill säga färdigutrustade kontor där företag hyr arbetsplatser med kringtjänster på väldigt flexibla villkor. Den här typen av arbetsplatser tilltalar fåmansbolag samt företag som genomgår konstanta förändringar. Vissa år växer de kraftigt, medan de andra år tvingas till omfattande nedskärningar, och till detta sker sammanslagningar och andra förändringar. De vill inte binda upp sig vid ett visst antal kvadratmeter kontor på ett långt hyreskontrakt – de vill ha flexibilitet. Co-working spaces och liknande flexibla kontorslösningar finns även i Sverige och de är tydligen väldigt populära bland gruppen millennials, personer födda mellan 1980 och 1999. Ofta är företaget som tillhandahåller co-working spaces en mellanhand mellan hyresgästen och fastighetsägaren. Men även här blåser förändringens vindar.

Vi stannar kvar i Storbritannien där fastighetsbolaget British Land har lanserat Storey, ett nytt varumärke som säger sig erbjuda flexibla arbetsplatser för växande företag samt större organisationer som behöver extra arbetsplatser på flexibla villkor. I ett pressmeddelande skriver British Land att Storey har skapats för att fylla en tydlig lucka på Londons kontorsmarknad. Storey ska erbjuda kontor för företag med mellan 20 och 70 personer som har vuxit ur co-workinglösningar. Storey kommer att husera i några av British Lands befintliga fastigheter i centrala London, där det redan finns en kritisk massa av företag. Hyresavtalet, skriver man ska vara ”simple, jargon-free and all-inclusive” och innefatta wifi, reception, kontorsmöbler, städning och dessutom tillgång till gemensamma faciliteter som kök, mötesrum, cykelförvaring och omklädningsrum. Hyresgästerna ska dessutom få möjlighet att ”branda” sina lokaler.

MEN HUR RELEVANT KÄNNS det här egentligen? Digitaliseringen sveper in över världen och leder till stora förändringar. Någon uttryckte det som att ”allt som kan digitaliseras kommer att digitaliseras, och sjunka i värde, medan det som inte kan digitaliseras kommer att öka i värde”.

»Digitaliseringen ger upphov till en myriad av olika alternativ att välja mellan.«

Med den nya tekniken blir vi allt mindre platsberoende. Som tidigare nämnts behöver vi inte uppsöka en butik för att handla, och med email, Skype och Slack behöver vi inte ta oss till kontoret för att kunna arbeta. Behöver vi över huvud taget kontor?

Automattic, företaget bakom publiceringsplattformen Wordpress, har länge varit en varm anhängare av filosofin att de anställda mycket väl kan vara mer produktiva utanför kontoret än på kontoret. Automattic betalar därför kaffet när de anställda väljer att sitta och jobba på ett café. I San Fransisco har Automattic gått så långt att de stängt ned sitt kontor. De anställda är ju ändå inte där.

VAD GÖR VI DÅ MED all vakant kontorsyta? Kanske kan de vakanta kontoren användas som tillfälliga bostäder? Det finns ett holländskt bolag, Camelot Europe, som erbjuder just den tjänsten. De tar hand om vakanta byggnader och hyr ut som tillfälliga bostäder till så kallade property guardians, fastighetsbevakare. Camelot Europe finns ännu inte i Sverige men däremot i Belgien, Holland, Frankrike, Storbritannien och Irland.

DET ÄR INTE LÄTT att sia om framtiden när det sker så pass omvälvande förändringar som digitaliseringen av vårt samhälle. Förmodligen är det inte så att vi kommer att se en framtida utveckling. En trend. En typ av konsumtionsmönster. Ett sätt att arbeta. Ett sätt att bo.

Snarare kommer digitaliseringen ge upphov till en myriad av olika alternativ att välja mellan. Det kommer att finnas flera olika sorters bostäder, ett brett spektrum av olika kontorsvarianter och helt nya konsumtionskanaler. Självklart innebär detta att det kommer att bli svårare att ta fram långsiktiga investeringsstrategier för fastighetsinvesterare.

Men svårt behöver inte vara tråkigt, som någon sa. F

BILD: DTZ

Krönika

Torbjörn Ferndahl // Säkerhetsbranschen

■ Digitaliseringsdebatten handlar mycket om att fastigheter och samhälle blir alltmer uppkopplade. Med fjärruppkoppling kan man i dag styra och kontrollera både värme, ventilation, larm och andra system i byggnader. Fördelarna med smarta fastigheter är flera, bland annat ökad effektivitet och bekvämlighet samt minskad klimatpåverkan. Men vilka är riskerna? Vad händer om larmsystem, elektroniska lås, värmesystem eller hela fastigheter blir kapade? Dessa frågor ställer sig Torbjörn Ferndahl, vd för Säkerhetsbranschen.

Är vi redo för riskerna med smarta fastigheter?

Effekterna av ett externt intrång, en kapning av en smart fastighet, kan få katastrofala följder, eftersom dagens avancerade förövare vet exakt var han/hon ska leta för att hitta de känsligaste systemen. Men att ta itu med problemet är inte enkelt. Det handlar om att skydda fastigheten mot all typ av intrång och få alla system i den smarta fastigheten att samarbeta. Många väljer därför att inte påvisa de negativa delarna i digitaliseringen av fastigheter, eftersom arbetet med att få företag och de digitala systemen i fastigheten att samarbeta upplevs besvärligt.

MEN DET ÄR VIKTIGT ATT AGERA. Gör man ingenting är risken stor för ett intrång i de system som styr fastigheten, där stora värden riskeras. Här behövs ett tydligt ansvarsförhållande för att undvika osäkerhet i vem som är ansvarig för vad, i fastighetens olika system. Tydliga ansvarsförhållanden är också viktigt om något går fel. Fastighetsägaren har skyldigheten att uppfylla samhällets krav, på allt från brandlarm till utrymningsplaner. Här behövs en åtgärdsplan.

Tips på åtgärder:

- Utse en säkerhetsansvarig med ett helhetsansvar för säkerheten inom fastigheten. Inkluderat är system för drift och skalskydd, lås, inbrotts- och brandlarm med mera.
- Utvärdera riskerna i den smarta fastigheten och klassificera dessa. Prioritera vilka områden som är mest kritiska och behöver skyddas mest.
- Sätt klara säkerhetsrutiner. Genom att sätta klara säkerhetsrutiner blir alla medvetna om riskerna. Informeras alla om vad som blir konsekvenserna vid en kapning av en smart fastighet, känner alla delaktighet och förstår varför arbetet utförs.

DET HANDLAR INTE OM KOSTNADER för fastighetsbranschen för att uppnå en högre säkerhet, snarare om kunskapen om hur man gör det. Ett förändringsarbete bygger på gemensamma insatser, där branscher samarbetar, företag inom fastigheter och företag inom säkerhetsbranschen. Och så länge ny teknik är isolerade öar utvecklas inga företag. ■

»Så länge ny teknik är isolerade öar utvecklas inga företag.«

BILD: SÄKERHETSBRANSCHEN

Norge på frammarsch

■ Norge har haft en fin utveckling på fastighetsmarknaden de senaste åren. För Fastighetssverige analyserar Pangea Property Partners vd Bård Bjølgerud utländska investerares intresse för Norge, vilka som är de starkaste segmenten och hur bostadssituationen i Oslo egentligen ser ut. ***Text:*** Axel Ohlsson

HET MARKNAD. De utländska investerarna har starkt intresse för Norge.

BILD: PANGEA PROPERTY PARTNERS

NORGE ÄR INNE I en gynnsam ekonomisk period. Fastighetsbranschen är inget undantag.

– Det är väldigt bra kapitalflöden och generellt intresse för fastigheter från alla sorts aktörer. Det är höga transaktionsvolymer och nästan alla sorters aktörer är aktiva på marknaden, alltifrån institutioner, syndikat, internationella aktörer, privatägda bolag och noterade bolag, säger Bård Bjølgerud, vd för Pangea Property Partners.

– Det beror delvis på att fastigheter fortsatt står sig väldigt bra mot andra segment, både utifrån kassaflöde, avkastning och trygghet.

– Överlag går den norska ekonomin bra, bättre än i fjol. Det är ingen stor oljekris längre, man har kommit igenom mycket av det som varit de negativa effekterna av ett oljeprisfall. Arbetslösheten är på väg ner, BNP är på väg upp, räntan är fortsatt väldigt låg och befolkningstillväxten är fortsatt väldigt stark i Norge.

– Det finns välfungerande banker, obligationsmarknad och andra sätt att finansiera. Ofta får man de lån man behöver.

– Alla faktorerna som ska driva en underliggande fastighetsmarknad stämmer väldigt bra. Överlag är det ett solitt underlag och förnuftig tillväxt i fastighetsmarknaden vad gäller hyresintäkter.

DEN STARKA TRENDEN märks på flera håll. Framför allt är det kontorssegmentet som går starkt.

– Tar man kontor i Oslo så är vakanserna på väg ner. Man ser en ökning på efterfrågan efter kontorsytor och en ökning av hyrorna generellt. Dessutom finns en förväntan om ytterligare hyresökningar på kontor framöver. Det segmentet ser särskilt bra ut. Det spiller över på regionsmarknaderna utanför Oslo.

– Kontorsmarknaden i Oslo har många likhetstecken med den i Stockholm. En hög grad konverteringar av kontor till bostäder har skapat en brist på kontor.

– Överlag så är kontorsmarknaden väldigt stark i Norge.

NORGES STARKA FRAMFART har gjort att blickarna från utlandet dragits till landets fastighetsmarknad.

– Vi har flera grupper med utländska investerare. Dels de internationella stora opportunistiska aktörerna som har en stor marknad och jobbar över hela världen. De söker opportunistisk avkastning där affärerna finns. Just nu ligger Norge och Norden väldigt bra till för dem.

– Men det är väldigt eventdrivet. Finns det affärer att göra är de här, annars letar de på andra platser. Den sortens aktörer kommer och går hela tiden. Men det är många av dem som har investerat i Norge, är aktiva i Norge och gör affärer i Norge.

– Sedan har det kommit in en ny grupp med mer konservativa core-investerare som söker prime property i Oslo; kontor, hotell, köpcentrum. De har blivit flera och de kan betala skarpa yielder om fyra procent. De är väldigt aktiva.

– Sedan finns en rad svenska aktörer som Hemfosa, SBB, Niam och en del andra som gör affärer i Norge och är ganska aktiva. De har som målsättning att bli större i Norge. De söker inte bara i Oslo utan runtom i regionsstäder.

DET UTLÄNDSKA INVESTERANDET i Norge har ökat markant senaste åren och nu utgör en ansenlig del av den totala marknadsvolymen.

– Aktörerna från utlandet som kommer till Norge har ökat. De håller sig på en ganska hög nivå. Nu utgör de ungefär 20–30 procent av volymen.

Senaste tiden har man kunnat se ett skifte i hur de utländska investerarna agerat.

– Vi har haft utlänningar som varit aktiva 2014–2016 som har gjort väldigt bra affärer och börjar rotera ett par av sina fastigheter.

– De har kanske kommit snabbare än förväntat till den avkastning de sökte. En del av dem funderar på att sälja fastigheter och ta ut vinst.

– Så från att ha varit nettoköpare i tre-fyra års tid – vilket de fortsatt även är – ser vi nu också att de är aktiva även på säljarsidan. Eftersom de gjort väldigt bra affärer.

ETT OMRÅDE PÅ DEN norska fastighetsmarknaden har dock hamnat i viss gungning: bostadsmarknaden. De norska myndigheterna har stramat till reglerna för hur mycket lån man kan få och ökat kravet på eget kapital som krävs och hur mycket privata hushåll kan låna.

Det har gjort att det blivit mindre spekulation på bostadsmarknaden, lite mindre efterfrågan. Samtidigt som det byggs mer bostäder nu än det gjort på väldigt länge – även om man fortsatt har ett underskott av nyproduktion.

– Det är väldigt mycket psykologi i bostadsmarknaden. När det skrivits väldigt många negativa artiklar om bostadsmarknaden så driver psykologiska faktorer ofta ner priserna, säger Bård Bjølgerud. ›

NY TID. Norge har passerat igenom oljekrisen.

BILD: KILIAN MUNCH

– Enligt min mening har det blivit en sund korrektion efter att pristillväxten i Oslo varit enorm under de sista två åren. Ser man på prisgrafen så har Oslopriserna gått upp 30 procent jämfört med vad som är trenden för prisutveckling. Det man kanske ser nu när priserna går ner är att det kommer ner mot en nivå som håller sig mot pristrenden. Korrektionen i Oslo kommer helt säkert att fortsätta ett litet tag till.

ÄVEN OM FÖRÄNDRINGEN lär fortsätta ett tag till finns enligt Bård Bjølgerud incitament som gör att den norska bostadsmarknaden alltid kommer vara attraktiv för bostadsköpare.

– Det fortfarande saknas bostäder och betalningsförmågan är väldigt god och eftersom man i Norge – mer än i till exempel Sverige – har möjlighet att dra av räntekostnader på skatten och har en förmånsbeskattning som inte drabbar bostäder så det finns massa incitament för att äga sin egen bostad i Norge, vilket cirka 80 procent av befolkningen gör.

– Bostadskostnaden ligger runt fem–tio procent av hushållens disponibla inkomst. Man har utrymme för att till och med betala mer än man gör i dag utan att det drabbar ens inkomst särskilt mycket.

MYNDIGHETERNA HAR SKAPAT specialregler för Oslo för att bromsa prisökningen. Nu krävs 40 procent eget kapital för att få köpa en andra bostad i huvudstaden, något som också påverkar priserna.

Den dipp som bostadsmarknaden i Oslo upplever ger dock positiva effekter i kranskommunerna.

– Man har ett hack i kurvan på bostadsmarknaden i just Oslo. Myndigheterna kommer vad det verkar inte att ändra reglerna och de strängare kraven kommer att begränsa efterfrågan.

– Det vi ser är att det är dyrt att bo och köpa en lägenhet i Oslo, det gör att folk letar sig utanför staden. Regionen runt Oslo drar nytta av detta medan fastigheter i centrala Oslo ser en negativ priseffekt.

Monica von Schmalensee // White Arkitekter

■ När våra städer växer allt snabbare kretsar debatten kring hur vi gör plats för fler bostäder, men vi får inte glömma bort att också ge plats för mer kultur. I den nya staden som växer fram måste det finnas platser där vi kan umgås utan att ha med en plånbok, skriver Whites vd Monica von Schmalensee.

Våra utmaningar kräver mer kultur

Arkitektyrket har i alla tider handlat om att se och uppleva ny arkitektur och nya platser. Eftersom White är ett medarbetarägt företag har vi bestämt oss för att avsätta en peng varje år för att alla ska kunna åka på studieresor där vi kan uppleva dessa saker. Förra veckan besökte jag och några av mina White-kollegor en liten by i Schweiz med bara 900 invånare. Trots den ringa skaran människor har de ändå valt att satsa på ett nytt kulturhus. De har förstått att ett kulturhus är så mycket mer än bara väggar och tak för teater och dans.

Ett kulturhus är en knytpunkt för hela det civila samhället, och dit kulturen rör sig kommer etablissemanget att följa efter. Ute i Europa har kultur i alla tider använts för att förena samhällen. Det var denna insikt som hjälpte till att bygga upp Berlin efter murens fall och det är samma tänk som nu formar Detroit. På samma sätt som biologisk mångfald är nödvändig för att naturen ska överleva så krävs kulturell mångfald för att staden ska leva.

När våra städer växer allt snabbare kretsar debatten kring hur vi gör plats för fler bostäder, men vi får inte glömma bort att också ge plats för mer kultur. I den nya staden som växer fram måste det finnas platser där vi kan umgås utan att ha med en plånbok. I stadsplaneringen måste kultur värderas och hanteras på samma sätt som parkeringsnormer och grönytor. När vi som människor blir mer uppkopplade blir de fysiska mötesplatserna i en stad allt viktigare.

Studier visar även att städer som satsar på kultur har en högre tillväxt och är mer toleranta. Det är också därför som Londons borgmästare Sadiq Khan, som jag själv är en av rådgivarna åt för stadsutveckling, har myntat uttrycket ”good growth by design”.

Kultur ger alltid tillbaka mer än vad det kräver. Ibland räcker det med att bara lämna över en nyckel till något som har övergetts. En tom lokal kan aldrig skapa ett värde. Foodtrucks och pop up-parker har visat att även det temporära kan skapa värde. Att våga satsa på kultur i stadsplanering kan aldrig misslyckas.

Ett exempel på hur vi själva jobbar för denna kulturinjektion är Selma stadsdelshus i Göteborg, där de första spadtagen nu tas. Vi ser projektet som ett modernt folkets hus, en vital del av vår kultur som vi tyvärr inte ser så mycket av i dag. För att det ska bli ett pulserande hjärta i den nya stadsdelen ger vi byggnaden utrymme och möjlighet för kultur.

Det nya stadsdelshuset kommer att möjliggöra inspirerande samarbeten mellan dess medborgare, kulturverksamhet och förvaltning. Selma är ett bra bevis på hur arkitektur som fokuserar på människan alltid ger bra kvalitet. Precis som den lilla byn i Schweiz som trots att de bara är 900 invånare väljer att satsa på kvalitetsarkitektur för kultur.

Resandet och utforskandet av nya kulturer är det bästa med att jobba som arkitekt. Det gör inte bara att vi får upptäcka vacker arkitektur, utan också se tidigare lösningar på problem vi själva snart ställs inför. En byggnad bygger alltid samhälleliga värden, och vi arkitekter måste alltid gå efter vad samhället behöver. Trygghet, gemenskap eller historia. Svaren på de stora frågorna finns inte alltid i vårt närområde. Därför är jag orolig över hur en tid med stora utmaningar också möts av en tid då allt färre i vår bransch reser ut i världen. Vad lösningen på nästa stora utmaning är får någon annan resa svara på, men jag är övertygad om att lösningen på många av våra utmaningar i dag är mer kultur.

BILDER: WHITE ARKITEKTER

BILD: CAMILLA SVENSK

MONICA VON SCHMALENSEE

Ålder: 61 år.

Bor: Stockholm.

Titel: Vd för White Arkitekter.

Övrigt: Rådgivare åt Londons borgmästare Sadiq Khan.

WHITE ARKITEKTER

White är ett av Skandinaviens ledande arkitektföretag och det tredje största i Europa. Bolaget har över 900 medarbetare och 16 kontor i Sverige, Danmark, Norge och England. White grundades år 1951 och ägs av medarbetarna: 616 aktieägare varav 122 partner. Bolaget har uppdrag i tolv länder och omsättningen 2016 var 892 miljoner kronor.

FASTIGHETSSVERIGE

Boka din annons inför Mipim 2018 redan nu

Ring Rolf Andersson:
031- 60 43 55

Nummer 1 2018 kommer ut i slutet av februari.
Magasinet kommer också att distribueras på Mipim.