Tidningen
Fastighetsaktien

NR 3 JUNI 2007 • ÅRGÅNG 11

FINANSIERING • AKTIEANALYS • FONDER • NYA ALLIANSER • BUSINESS & SCIENCE PARKS



Bo Falk, vd Boultbee Sverige

Boultbee köper Centrumkompaniet för 10,4 Mdr kr



Kan en miljö vara kreativ?

Kreativitet förutsätter förmåga att tänka. Därför kan rum, byggnader och miljö per definition inte vara kreativa. Däremot kan de utgöra en arbetsmiljö som är mer eller mindre intellektuellt inspirerande och stimulerande. Från kreativitetsbejakande till kreativitetshämmande.

Det är knappast någon tvekan om vilket som är att föredra!

Akademiska Hus är föregångaren i Sverige när det gäller kreativa miljöer där studier, forskning, företag, entreprenörskap och service samverkar och ger växtkraft. Vi talar om levande campus. Här samlas kunskapsintensiva verksamheter som är beroende av kreativ stimulans. Här är det högt i tak för tankar och idéer. Här möts och berikar människor och verksamheter varandra.

Väl mött hos Akademiska Hus!

Akademiska Hus är ett av Sveriges största fastighetsbolag. Vi är ledande på kreativa miljöer och skapar levande campus där studier, forskning, företag och service samverkar och ger växtkraft. Vi har verksamhet över hela landet, från Malmö i söder till Kiruna i norr. Mer information finns på www.akademiskahus.se

AKADEMISKA HUS

Tidningen
Fastighetsaktien

Nummer 3 • 2007
Centum AB
Wallingatan 18
111 24 Stockholm
Telefon: 08-10 81 81
Fax: 08-10 41 40
sf@centum.se
www.fastighetsaktien.com

Chefredaktör/Ansvarig utgivare
Editor-In-Chief
Stefan Fröjdendahl
stefan.frojdendahl@fastighetsaktien.com

Redaktör/Editor
Lars Eriksson
lars.eriksson@fastighetsaktien.com

Redaktion/Editor's Office
Stefan Bohlin
Ralph Lundquist
Birgitta Fröjdendahl
birgitta.frojdendahl@fastighetsaktien.com

Prenumerationer/Subscriptions
Centum AB
tel: 08-10 81 81
fax: 08-10 41 40
www.fastighetsaktien.se

Tryckare/Printer
AlfaPrint
Stockholm juni 2007

© Centum AB – Tidningen Fastighetsaktien
För icke beställt material ansvaras ej.
Allt eftertryck förbjudes.
Citera gärna och ange källan.
Stockholm i juni 2007

4 GE köper för 274 Mkr

5 Tishman/Lehman köper för 92 Mdr

6 Islänningar tar över Keops

7 SPD köper för 716 Mkr

8 Boultbee stärker axeln Stockholm–London

12 DTZ Sweden är köprådgivare åt Boultbee

13 Rekord på MIPIM 2007

14 Whites mångfald

17 Selinsfären ska växa säkert

18 Mingel hos AP Fastigheter

20 Björn Isaksson: –Topp för ombildningar 2008

22 Sipa åker till Hongkong

24 Vision Stockholm 2030

27 Fördubblat antal kunder till Newsec Investment

29 Ny arkitekturhögskola vid KTH

30 Arkitektur och konst samverkar på Matrisen

32 Humlegården Fastigheter fyllde Apelsinen 5

35 God kulturmiljö gör staden attraktiv

36 Tilpos magiska konst

38 Bolag på börsen i Stockholm

42 Dagens Fastighetsaktie

Stockholms Stadshus har gjort sin näst största affär när det nyligen blev klart att engelska Boultbee köper Centrumkompaniet för 10,4 Mdr kr. Budgivningen blev tuff. Intresset för Centrumkompaniets 10 köpcentrum och 1 200 lägenheter var mycket stor.

Nu kommer Boultbee att profilera varje centrum med noggrant utvalda butiker. Boultbees ambition är att långsiktigt höja kvalitén för varje enskilt centrum, vare sig det ligger i Skärholmen, Bredäng, Högdalen eller på Kungsholmen och Södermalm.

Det höga priset visar att engelsmän och skottar, som Boultbee samt Royal Bank of Scotland, och amerikaner, som Lehman Brothers, tror på Stockholm. Klart är också att affären stärker axeln London–Stockholm, vilket gynnar Stockholms tillväxt som finansiellt centrum.

I det här numret presenteras vidare White Arkitekter. Nu är White den största arkitektkoncernen i Skandinavien och den femte största i Europa med 480 medarbetare. Grundpelare i Whites verksamhet är mångfald, flexibilitet, engagemang och samverkan. Honnörsord som förpliktigar men också leder till framgångar.

Trenden med stora fondkapital, särskilt utländska, som strömmar in till den kommersiella fastighetsbranschen, fortsätter. Det har blivit allt svårare för svenska investerare att konkurrera med utländska fondbolag. Men för att det utländska fondkapitalet ska finnas här på längre sikt är det viktigt att vi skyndar på satsningarna på infrastruktur och bostäder kring Stockholm, Göteborg och Malmö. Kring dessa våra tre största städer finns flera stora flaskhalsar i väg- och järnvägsnät, samtidigt som bostadsbristen fortfarande är stor.

Att människor tillbringar allt längre tider i köer kostar mycket. Ett exempel på vad tidsvinster kan ge i pengar har Västsvenska Industri & Handelskammaren räknat ut vad gäller utbyggnaden av E20 till en motorväg. Visserligen skulle det kosta 7 miljarder kronor att bygga ut E20 till motorväg – men värdet av den ökade produktionen, som den nya motorvägen skulle ge upphov till, uppgår till hela 30 miljarder kronor.



Stefan Fröjdendahl, chefredaktör

GE köper för 274 Mkr

GE Real Estate Norden har köpt två fastigheter i Göteborg och en i Karlstad för totalt 274 Mkr från Granitia Fastighet AB och Palmblad Fastighetsservice AB. Newsec Investment var säljarens rådgivare.

– Genom förvärvet av dessa tre fastigheter stärker vi vår portfölj i Göteborg och Sisjön. Samtidigt får vi en bas i Karlstad, som vi tror har stora tillväxtmöjligheter och där vi redan har en lokal förvaltningsorganisation på plats, säger Lennart Sten, vd för GE Real Estate Norden.

Byggnaderna har en uthyrningsbar yta på 35 000 kvm och hyresvärdet är drygt 25 Mkr. Hälften av ytan är logistik och resterande area är kontor och handelslokaler. Bland hyresgästerna märks Posten, Sahlgrenska Universitetssjukhuset och Överskottsbolaget.

Efter förvärvet uppgår anskaffningsvärdet på GE:s fastighetsportfölj i Göteborg till 1,9 Mdr kr. Tillsammans med Stockholm kvarstår Göteborg som bolagets viktigaste lokala region i Norden. Hittills i år har GE främst fokuserat på sina utvecklingsprojekt i Skövde, Eskilstuna, utanför Helsingborg och i Visby.



Lennart Sten, vd för GE Real Estate Norden. Foto: Lars Eriksson.

Alecta investerar 250 Mkr i Göteborg

Alecta ska förädla en monumental sjuttiotalsfastighet i korsningen Mölndalsvägen och Falkenbergsgatan i Göteborg, som får namnet Mektagonen.

Utvecklingsprojektet leds av Alecta och Newsec Asset Management, som förvaltar fastigheten på uppdrag av Alecta.

– Vi investerar cirka 250 Mkr i hög teknisk standard och inredning samt i en rejäl omvandling av fastigheten. Vi vill att Mektagonen ska bli ett positivt landmärke med en tydlig och framstående identitet som drar till sig uppmärksamhet, säger Kent Jonsson, chef för svenska fastigheter på Alecta.



Mektagonen innehåller cirka 25 000 kvm uthyrningsbara kontorsytor med tillhörande parkeringsdäck och lagerytor samt ett butiksplan. Accome Hotel Apartments AB har tecknat en avsiktsförklaring om etablering av ett hotell omfattande cirka 150 hotellägenheter i fastigheten, vilket ytterligare höjer servicenivån för hyresgästerna.

Alectas fastighet Mektagonen ligger i korsningen Mölndalsvägen och Falkenbergsgatan i Göteborg.

Ramsbury köper på Champs Élysées

Ramsbury förvärvar före detta Le Carlton Hotel på Champs Élysées, nära Triumfbågen i Paris, för 1,5 Mdr kr. Säljare är en saudisk prins.

Den helrenoverade fastigheten, som omfattar 7 500 kvm, är idag fullt uthyrd till kontors- och butikshyresgäster. Till E 24 säger Per Asplund, vd på Ramsbury:

– Ja, vi har köpt en fastighet på Champs Élysées. Vi har en strategi, där vi har letat fastigheter på goda shoppinglägen i London och Paris.

Asplund förnekar att förvärvet har något samband med att H&M inte fick öppna en butik på Champs Élysées, efter att myndigheterna i Paris sagt nej till att paradgatan skulle förvandlas till en butiksgata.

Ramsbury äger sedan tidigare fyra fastigheter i Stockholm. I fastigheten Beridarebanan 13, Drottningatan 56-58/Mäster Samuelsgatan 49-51, finns en nybyggnation som nästan är färdigställd.

Övriga fastigheter som Ramsbury äger i Stockholm är Lammet 8 – Åhlénshuset på Klarabergsgatan, Sporren 17, som är en kontors- och butiksfastigheter mittemot Åhléns på Mäster Samuelsgatan 49-51 samt Gripen 12 på Klarabergsgatan 48-54/ Mäster Samuelsgatan 53-63.



Före detta Le Carlton Hotel på Champs Élysées är numer en fullt uthyrd kontors- och butiksfastighet.

Tishman/Lehman köper Archstone-Smith för 92 Mdr

Tishman Speyer Properties och Lehman Brothers har avtalat att köpa den näst största bostadsutvecklaren i USA, noterade Archstone-Smith Trust. Affären har medfört att aktierna i Archstone-Smith stigit med över 15 procent till 60,77 dollar som senast betalt då affären meddelades den 29 maj.

Tishman och Lehman betalar 60,75 dollar för aktierna, vilket innebär ett totalpris om 13,75 miljarder dollar, cirka 92 Mdr kr för bolaget. Det totala värdet på hela transaktionen, således värdet på aktierna samt belåningen i Archstone-Smith, är dinosauriska 22,2 miljarder dollar, cirka 152 Mdr kr.

För Archstone, vars marknadsvärde är 12,3 miljarder dollar, cirka 84 Mdr kr, medför förvärvet att Tishman och Lehman blir ägare till över 86 000 lägenheter belägna i eller kring Washington, D.C, södra Kalifornien, San Francisco, New York, Seattle och Boston.



Efter förvärvet av fem skyskrapor i New York förra året, blev Archstone-Smith Manhattans största noterade bostadsägare.

Efter förvärvet av fem skyskrapor i New York förra året, blev Archstone-Smith Manhattans största noterade bostadsägare.

Home utvecklar vid Öresundsbron



Malmö stad säljer utställnings- och konferensanläggningen Luftkastellet med tillkommande byggrätt till Home Properties.

Det är för dyrt att köpa fastigheter nu, tycker Home Properties. Därför bygger bolaget direkt för fastighetens brukare istället. Nu pågår utvecklingen av i Centralposthuset vid Drottningtorget i Göteborg till ett nytt storhotell med inredning av White arkitekter. Nästa projekt heter Öresundspaviljongen.

Home Properties har avtalat med Malmö stad om att köpa utställnings- och konferensanläggningen Luftkastellet med tillkommande byggrätt. Här har Home Properties för avsikt att utveckla en spa- och konferensanläggning med cirka 250 rum. Meningen är att Choice Hotels ska ansvara för hotelldriften.

Öresundspaviljongen, eller Luftkastellet ligger cirka 200 meter från Öresundsbron och omfattar cirka 2 500 kvm. Byggnaden inhyste tidigare Öresundsutställningen, som från 1998 bland annat visade information och utställningar om byggandet av Öresundsbron.

Avtalet med Malmö stad innebär att Home Properties får en ny- och ombyggnadsrätt om cirka 20 000 kvm för cirka 40 Mkr. Närmast vidtar utredningar och detaljplanearbete. Home Properties vd Clas Hjorth räknar med att bygget kan påbörjas om två år och att det rör sig om en investering på mellan 500 och 600 Mkr.



Luftkastellet i Malmö. Öresundsbron syns i bakgrunden.

CBRE rådgivare vid norskt förvärv

Norska finanshuset Ness, Risan & Partners AS (NRP) har bildat en fond som köpt fyra industrifastigheter för totalt 344,5 Mkr i Västsverige. Portföljen har bildats successivt genom CB Richard Ellis (CBRE), som har varit rådgivare åt samtliga säljare.

Säljare är Koncentra Holding AB i Mölnlycke, Arkivator AB i Falköping, Prestando AB i Trelleborg och Comhat AB i Stenungsund. De ska alla fortsätta att vara hyresgäster i fastigheterna, som ska förvaltas av Wilfast Förvaltning AB.

Tre av fastigheterna förhyrs med avtalslängder om 10 till 15 år, medan en har en kortare avtalstid.

Den initiala direktavkastningen på hela portföljen, som omfattar cirka 45 000 kvm, beräknas till cirka 7 procent.

Svenska Bostäder säljer

I maj fattade Svenska Bostäders styrelse beslut om att erbjuda ett antal bostadsrättsföreningar att köpa sina fastigheter. Priserna grundar sig på oberoende värderingar som företaget har låtit göra.

Fastigheter som Svenska Bostäder bjuder ut till försäljning är, bland andra, Farvattnet 1 och Selet 1 på Sickla Kanalgata, Hammarby Sjöstad, till priset av 255 Mkr (cirka 32 000 kr/kvm).

Vidare exempel är Smältan 3 och 4 på Karlbergsvägen, Vasastaden, för 87 Mkr (cirka 25 400 kr/kvm).

Svenska Bostäders styrelse har även fattat ett principbeslut om prissättning för de fastigheter i Östberga som inte gavs tillstånd att överlåtas på grund av Boverkets beslut år 2003.

De aktuella bostadsrättsföreningarna ska erbjudas att köpa fastigheterna till ett uppräknat pris med cirka 25 procent, motsvarande den genomsnittliga värdeutvecklingen på fastigheter i Stockholm sedan år 2003. Snittpriset per kvadratmeter för dessa objekt är cirka 6 740 kr.

Scandic bygger nytt i Ö-vik

Scandic bygger ett nytt hotell i Örnsköldsvik tillsammans med fastighetsägarna Forspro och Lerstenen. Hotellet beräknas stå klart år 2009 med 170 rum.

Hotellet i Örnsköldsvik blir Scandics sextiosjunde hotell i Sverige. Det ska uppföras i hamnen i Örnsköldsvik. Scandic kommer att driva hotellet under ett långt hyresavtal.

– Vi är övertygade om att ett nytt Scandic blir ett väldigt positivt tillskott till vår egen kedja och till Örnsköldsvik, säger Scandics vd Frank Fiskers.

Islänningar tar över Keops

Analys av Stefan Fröjdendahl

I slutet av maj sålde Ole Vagner merparten av sina aktier i Keops för totalt 1,3 miljarder danska kronor till isländska Fons Eignarhaldsfelag, kontrollerat av Palmi Haraldsson.

Efter försäljningen av 52,25 miljoner aktier i Vagner Holding äger Fons 32 procent. Sedan tidigare äger isländska Baugur 29,9 procent av samtliga aktier i Keops. Det innebär ett tydligt isländskt majoritetsstyre i Keops.

När nyheten kom om Vagners försäljning, vände Keops uppåt från 19 till 24 kr på Köpenhamnsbörsen, trots att det en timme tidigare kom ett pressmeddelande där Keops skriver ner prognosen för 2006/2007 från 450-650 till 350-450 MDKR.

Orsaken till nedskrivningen säger Keops vara ett underskott om 193,3 MDKR i affärsområdet Development samt ett underskott av den negativa kursutvecklingen av den svenska kronan i förhållande till den danska.

Även om Vagner inte säger det själv, är den troliga orsaken till försäljningen en kommande högre skatt på aktieutdelningar i Danmark. I början på maj skrämde Peter Loft, departementschef för Skatteministeriet, åtskilliga aktieägare i danska kapitalfonder. I en artikel i Berlingske Business menade han att kapitalfondernas obeskattade aktieutdelningar egentligen ska ses som förtäckta löneinkomster och därmed beskattas till 43 procent.Vagner har inte helt klippt av navelsträngen till sin baby Keops. Efter försäljning äger han fortfarande 4,34 miljoner aktier, motsvarande 2,4 procent av Keops aktiekapital.

Till danska medier sa han nyligen att han ska fortsätta finna nya affärer för Keops, medan Keops nye vd Karsten Poulsen är bättre på att leda en organisation med 260 medarbetare. Frågan blir då vad är Keops värt idag?

Enligt den senaste halvårsrapporten (1/10 2006-31/3 2007) var bolagets totala tillgångar 22 280 MDKR, cirka 27,56 Mdr kr. Eftersom bolaget arbetar med stor hävstång är den synliga soliditeten endast 8 procent, medan den justerade anges till 34 procent. Bolagets egna kapital anges till 1 879,4 MDKR, cirka 2,32 Mdr kr. Keops börsvärde var hela 4 039,5 MDKR under rapportdagen, vilket innebär att substanspremien var modiga 215 procent.

Många börjar nu tro på Keops efter framgångarna med det så kallade sexpunktsprogrammet, där fem punkter är genomförda. Bolaget har gjort stora vinster på sina försäljningar under år 2007. Nu ska den sjätte punkten genomföras – en ny strategi för de kommande fem åren.



Palmi Haraldsson från Fons Eignarhaldsfela har köpt en tredjedel av Keops aktier.

Min uppfattning är att denna strategi kommer att innebära fler nya affärer, både på börsen och på fastighetsmarknaden samtidigt som mycket talar för att Keops växer till ett konglomerat.

Redan för ett och halvt år sedan hävdade Vagner att "big is beautiful" och han betonade nödvändigheten av ett nytt samarbete mellan de danska fastighetsbolagen med syftet att allokera större kapital för allt större utvecklingsprojekt på fastighetsmarknaden.

Det isländska kapitalet är aggressivt, vilket betyder att fler affärer kommer att göras i Keops. Baugur har köpt betydande poster i TK Development, Nordicom och i Atlas Ejendomme, förutom stora aktieinnehav i flera butikskedjor i Storbritannien. Baugur äger aktier för totalt 8,7 miljarder pund, 118,05 Mdr kr.

Lägg till detta att Fons, som har köpt flygbolagen Mærsk och Sterling, för att snabbt sälja dem till Baugur och för att sedan vidare organisera det nya ägandet i skatteeffektiva stiftelser i Luxemburg.

Till detta kan sedan adderas Baugurs och Fons samarbete med börskometen Kaupthing Bank, som egentligen inte är en bank utan snarare en blandform av fondkommissionär och bank med huvudkontor i ett land med 300 000 invånare, där styrräntan är 14,25 procent.

Kaupthing gjorde förra året en imponerade vinst om nära 9 Mdr kr. Mycket kan skrivas om detta. Tydligt är dock att affärstempot kommer att skruvas upp i Keops med de nya isländska ägarna.

SPD köper för 716 Mkr i Stavanger

Av Lars Eriksson

Scandinavian Property Development ASA (SPD), som förvaltas av Aberdeen Property Investors, har ingått avtal om att förvärva Hinna Park AS för 620 MNOK (cirka 716,5 Mkr). Därigenom får bolaget rätt att utveckla cirka 111 000 kvm kommersiell yta samt 23 000 bostadsyta i ett av Norges mest snabbväxande områden.

Området ligger mellan Stavanger och Sandnes i sydvästra Norge. Geirr Frostmann, vice vd i SPD, säger till Fastighetsaktien att utvecklingsarbetet förväntas pågå under de kommande 6 till 7 åren.

Säljare av Hinna Park AS är Smedvig Eiendom och Hitec Industries. Enligt affärstidningen Dagens Næringsliv blir deras vinst på affären modiga 330 MNOK (381,3 Mkr). Sedan tidigare har de realiserat och sålt ett flertal projekt i området, bland annat har bolaget byggt infrastruktur, ett nytt centrum, ett antal kontorsbyggnader, bostäder och fotbollsarenan Viking Stadion.

Genom förvärvet av Hinna Park får Scandinavian Property Development, utöver byggrättigheterna, förvaltningsuppdraget för vissa av de fastigheter som redan är uppförda i området. Vidare ingår 25 procent i ett pågående bostadsprojekt samt en projektorganisation bestående av åtta personer.



Scandinavian Property Development ASA (SPD), som förvaltas av Aberdeen Property Investors, ger bolaget rätt att utveckla cirka 111 000 kvm kommersiell yta samt 23 000 bostadsyta i ett av Norges mest snabbväxande områden utanför Stavanger.

Transaktionen förväntas bli genomförd vid halvårsskiftet.

I mars i år genomförde SPD sin första investering genom att köpa en portfölj vid Fornebu, Oslo, för 5,1 miljarder norska kronor. Bolaget räknar med att expandera starkt. Målsättningen är att i slutet av året ha en portfölj på mellan 10 och 15 miljarder, bestående av en blandning av rena utvecklingsprojekt och fastigher med utvecklingspotential. Innan dess ska bolaget även ha ansökt om notering på Oslobörsen.

Svenska Bostäder lämnar Sabo

Svenska Bostäder i Stockholm kommer att begära utträde ur allmännyttans intressebolag Sabo. Ett beslut om detta togs i början av juni.

Svenska Bostäder, som är Sveriges största bostadsföretag, med cirka 43 000 lägenheter i Storstockholm och 90 000 hyresgäster lämnar Sabo av partipolitiska skäl.

Kristina Alvendal (m), bostadsborgarråd i Stockholm och styrelseordförande i Svenska Bostäder, anser att Sabo har blivit en megafon för socialdemokratisk bostadspolitik. Hon säger:

– Vi tycker inte att de kommunala bostadsbolagen i Stockholm ska vara med och finansiera socialdemokratisk bostadspolitik. Därför röstar vi med fötterna genom att begära utträde ur en organisation som vi inte tycker håller måttet längre.

– Vi har lyssnat på kritiken och jobbar för att bli en organisation som våra medlemmar vill delta i. Vi hoppas att Svenska Bostäder ska ändra sig och stanna kvar, säger Nina Rådström-Oldertz, informationschef på Sabo.



Kristina Alvendal (m), bostadsborgarråd i Stockholm.

Stockholmshem bygger 1 000 lägenheter

När Stockholmshems ordförande Björn Ljung (fp) invigde bygget av 148 nya lägenheter i Årstadal nyligen innebar det att företaget nu har en pågående produktion på över 1 000 nya lägenheter.

Det var 20 år sedan Stockholmshem senast hade en så omfattande nyproduktion.

- Inte sedan Skarpnäck byggdes ut i mitten på 1980-talet har vi uppfört så många nya lägenheter som nu. Det här visar att ryktena om att det inte längre byggs nya hyresrätter i Stockholm definitivt kan avlivas, sa han i sitt tal vid byggstarten.

Det stora antalet nyproduktioner märks på företagets investeringar, som nådde en rekordnivå i fjol.

År 2006 investerade Stockholmshem för första gången någonsin över en miljard kronor i ny- samt ombyggnadsprojekt under ett och samma år.

Boultbee stärker axeln London–Stockholm

Av Stefan Fröjdendahl

I maj blev det klart att Boultbee köper Centrumkompaniet av Stockholms Stadshus AB för drygt 10,4 Mdr kr (1,13 miljarder euro) efter en tuff budgivning.

Försäljningen är den hittills största inom retail i Europa till dags dato i år och den näst största i Stockholms stads historia.

När Boultbee tillträder fastigheterna den 31 augusti, får Stockholms Stadshus en likvid om 5,7 Mdr kr efter att lån om 4 Mdr kr och projektkostnader för Skärholmen Centrum har avräknats. Vinsten efter försäljningen ska Stockholms Stadshus använda till infrastrukturprojekt som Slussen, Förbifart Stockholm samt till bostäder vid Norra Station.

För Boultbees del är det Royal Bank of Scotland och Lehman Brothers som refinansierar Centrumkompaniet.

För att kunna finansiera förvärvet avtalade Boultbee i april med den engelska fondförvaltaren Protego Real Estate Investors att sälja elva av de sjutton butiksgallerior som Boultbee äger i Sverige. Protego leds av Ian Reed och Charles Weeks, som är kända i Sverige, eftersom de båda har haft ledande befattningar i Aberdeen Property Investors.

Denna affär är ännu inte publik, men när den är genomförd, ska detaljerna i uppgörelsen tillkännages. Klart är dock att Boultbee även i fortsättningen kommer att operera de elva centrumen åt Protego enligt ett tioårigt förvaltningsavtal.

Boultbees förvärv är stort. Den uthyrbara arean omfattar 350 000 kvm. Centrumkompaniet består av Bredäng Centrum, Fältöversten Centrum, Hässelby Gård, Högdalen Centrum, Ringen Centrum, Rinkeby Torg, Skärholmen Centrum, Tensta Centrum, Västermalmsgallerian och Älvsjö. Dessa fastigheter inbegriper 158 000 kvm. I förvärvet ingår även bostäder omfattande 84 000 kvm och ytor för kommunal service, kontor samt lager och logistik om 106 000 kvm.

Bo Falk, 47, har varit vd för Boultbee Sverige sedan bolaget etablerades i landet år 2005. Han har en lång erfarenhet från fastighetsmarknaden och han har tidigare innehaft ledningsbefattningar



Bo Falk, 47, har varit vd för Boultbee Sverige sedan bolaget etablerades i landet år 2005.



Christian Olofsson, Asset Manager, och Bo Falk menar att Skärholmen Centrum kan få 15 miljoner besökare vid årsskiftet 2011/2012.

för AP Fastigheter och Skanska. Han har bland annat varit ansvarig för etablering av Skanskas fastighetsverksamhet i Tjeckien.

I en intervju med Bo Falk förklarar han varför det engelska bolaget gärna gör större affärer:

– Boultbees finansiärer är Royal Bank of Scotland och Lehman Brothers. Om Boultbee skulle ha gjort flera mindre affärer för att nå den portföljvolym vi har idag om cirka 20 Mdr kr, skulle kostnaderna för due diligence bli för stora. Därför har vi satt en nedre gräns för affärerna vid 400 till 500 Mkr.

Snabb expansion i Sverige

Boultbee gjorde sin första affär i Sverige i början av juli år 2005, då bolaget köpte centrumen Multicenter i Västerås och S:t Per i Uppsala. Säljare var Tornet.

Endast en månad senare köpte sedan Boultbee Sigmahuset i Västerås av Kungsporten. Nästa stora affär kom i november 2005, då bolaget köpte Gallerian Nian i Gävle av Fastpartner.

Boultbee hann med ännu en affär under år 2005, då bolaget köpte 19 butiksfastigheter, omfattande 25 000 kvm, av Möller & Partners i december.

Redan en månad senare fortsatte Boultbee att köpa butiksfastigheter. I januari 2006 sålde Kungsleden 71 butiksfastigheter, omfattande 185 000 kvm.

Drygt två månader senare, i slutet på mars 2006, fortsatte bolaget att göra en lika stor affär, då sex köpcentrum förvärvades. Säljare var Keops och en krets av privata investerare. De sex förvärvade köpcentrumen är belägna i Karlskoga, Norrköping, Linköping, Mjölby samt Löddeköpinge. Totalt omfattar de cirka 85 000 kvm.

Under denna tid – cirka 8 månader – har således Boultbee köpt affärsfastigheter för nära 8 Mdr kr. Affärerna fortsatte även i högt tempo under resten av år 2006.

I april 2006 gjorde Boultbee sitt första förvärv i Finland, då det nyöppnade Kamppi Center utanför Helsingfors köptes. Köpcentrumet, omfattande 35 000 kvm, förvärvades till 80 procent av Boultbee och till 20 procent av Royal Bank of Scotland. Säljare var byggbolaget SRV Yhtiöt Oyj och dess dotterbolag Pontos.

I Sverige köpte sedan Boultbee köpcentrumet Centra i Västerås, omfattande 13 500 kvm, av Peab i september 2006.

Endast några dagar efter denna affär gjorde Boultbee sin första försäljning, då 31 affärsfastigheter, som förvärvades av Kungsleden, såldes till REIT Asset Management, för 1 221 Mkr. En försäljning som följdes av en annan, då bostäder i Gallerian i Västerås avyttrades för 42 Mkr genom en 3D-bildning till en nybildad bostadsrättsförening.

Därefter fortsatte Boultbee i december 2006 sin transaktionsverksamhet i Sverige med att köpa 7 fastigheter av Axfast för 235 Mkr. Dessa fastigheter, som ligger i Vimmerby, Mora, Ludvika, Rättvik, Hedemora och Piteå, omfattar cirka 25 000 kvm butiksarea.

Strax före jul 2006 var Boultbee sedan redo att göra sin andra försäljning till REIT Asset Management. Denna gång köpte REIT Asset Management totalt drygt 71 000 kvm butiksfastigheter för nära 570 Mkr.

Den sista affär som Boultbee genomdrev före förvärvet av Centrumkompaniet var i februari i år, då bolaget förvärvade köpcentrumet Commerce, omfattande 23 000 kvm i Skövde. Säljare var familjen Svensson.

Om vi inberäknar affären med Centrumkompaniet, har Boultbee under cirka 2 år gjort affärer i Sverige om nära 20 Mdr kr. Flera av dessa transaktioner har gällt förvärv av butiksgallerior på flera mindre orter. Efter två stora försäljningar till REIT Asset Management och det stora förvärvet av Centrumkompaniet, har dock bolaget koncentrerat sitt bestånd till Stockholm i synnerhet och till Mälardalen i allmänhet. Det är en region som enligt samstämmiga prognosmakare har en stark tillväxt vad gäller köpkraft.

Utveckling av Centrumkompaniet

Bo Falk och Christian Olofsson, Asset Manager i Boultbee Sverige, framhåller i intervjun med Fastighetsaktien att de har påbörjat ett arbete med strukturering av Centrumkompaniet. Ett nyckelord i det projektet är att långsiktigt höja kvaliteten och attraktionskraf-



Centrumkompaniets klart största projekt är ny- och ombyggnationen av Skärholmen Centrum för totalt cirka 1,8 Mdr kr under 4 år. Centrumets butiksytor ska utökas till totalt 90 000 kvm samt antalet butiker från 130 till 200. Foto: Åke E:son Lindman.

ten i det stora fastighetsbeståndet. Genom att omprofilera de olika centrumen via en starkare butiksmix, förväntas beståndet successivt värdeutvecklas, när kassaflödet på sikt kan förbättras genom att nya kostnadsnivåer sätts på butikshyrorna.

Även på kostnadssidan finns stora besparingar att göra. I sitt befintliga bestånd har Boultbee minskat energikostnaderna med i genomsnitt 25 procent. Det finns en potential att minska dessa kostnader även i Centrumkompaniet.

Enligt Bo Falk har Boultbee under sina två år i Sverige lärt sig att skapa lokala dialoger med hyresgästerna i bolagets många centrum.

Då det gäller Centrumkompaniets 10 centrumanläggningar ska varje centrum få särskilda affärsplaner: Planerna ska utarbetas i nära dialog med butikshyresgästerna, Stockholms stad och områdenas andra fastighetsägare.

När personalrekryteringarna är klara, kommer Boultbee Sverige att ha cirka 100 medarbetare inom fyra affärsområden. Det vill säga, ett för tillgångsförvaltning (asset management), ett för facility management, ett för non core income samt ett affärsområde för projektledning av bolagets byggverksamhet.

Bostadsförsäljningar

I Centrumkompaniets fastighetsbestånd ingår drygt 1 200 lägenheter med en yta om drygt 85 000 kvm och ett årligt hyresvärde om cirka 80 Mkr.

Många av de här lägenheterna ska utbjudas till försäljning, särskilt de bostäder som finns i Fältöversten, Högdalen Centrum och Ringen Centrum.

Centrumkompaniets lägenhetsbestånd har, innan affären blev klar, noggrant värderats av Catella och DTZ. Försäljning av lägenheterna ska göras av Catella. Likviden av bostadsförsäljningen kan sedan Boultbee använda till att höja kvalitén i framförallt de äldre centrumanläggningarna.

Projektutveckling

Centrumkompaniets klart största projekt är ny- och ombyggnationen av Skärholmen Centrum för totalt cirka 1,8 Mdr kr under 4 år. Centrumets butiksytor kommer att utökas till totalt 90 000 kvm och antalet butiker från 130 till 200.

Mycket talar för att nämnda centrum blir Sveriges största och modernaste vid invigningen den 8 september 2008, när det fyller 40 år.

Christian Olofsson framhåller i vårt samtal att utvecklingen av antalet besökare till Skärholmen Centrum är inne i en spännande utveckling. Under 2008 finns en prognos om att centrumet förväntas få 8 miljoner besökare – ett antal som kan öka till 15 miljoner under 2010/2011.

Köpkraften i Stockholm ökar nu med 7-8 procent tack vare befolkningstillväxt, högre löner och lägre skatter. Den trenden med ökad köpkraft är lång samtidigt som marknadsläget för Skärholmen Centrum med närheten till E4 och Essingeleden successivt stärks. Flera andra centrum med läge nära E4/E3 har även ökat sina omsättningar starkt. Exempel på sådana centrum är Väla utanför Helsingborg, Kista A 6 vid Jönköping samt Center Syd i Skåne, det sistnämnda också ägt av Boultbee.

En annan klar konkurrensfördel för Skärholmen Centrum är det stora antalet parkeringsplatser.

Ytterligare ett större projekt i Centrumkompaniet är en utbyggnad och omprofilering av Ringen Centrum.

Behovet av nya butiker är särskilt stor, först och främst i Skärholmen, sedan i Ringen. Därför är det naturligt att hyresnivåerna kan öka mest i dessa två centrum. Skärholmen Centrum kommer att stå för huvuddelen av den framtida ökningen av bolagets nuvarande totala hyresintäkter om cirka 480 Mkr.

Axeln mellan Stockholm och London stärks

Att engelsmännen förstår oss, kan belysas med ett citat från David Revill, Asset manager och styrelseledamot i Boultbee Land:

– De kulturella hindren är mindre i Sverige än i Frankrike, till exempel. Under alla möten som vi har haft i Sverige, har vi aldrig någonsin haft problem med att vara missförstådda.

Boultbee Land plc, ägt av bröderna Steven och Clive Boultbee-Brooks, äger efter affärerna med Centrumkompaniet och Protego totalt 26 köpcentrum. Av dessa finns 9 i Storbritannien, 16 i Sverige och 1 i Finland.



Steve Boultbee Brooks, vd Boultbee, säger:
– Äntligen har vi funnit juvelen i kronan i Sverige. Vi tror på en framtid för shoppingcentrum och Stockholm är på frammarsch ekonomiskt samt befolkningsmässigt.

Det totala fastighetsvärdet på dessa köpcentrum och butikscentrum är cirka 25 Mdr kr, medan förvaltningsvärdet är ytterligare cirka 5 Mdr kr.

Boutbees helägda dotterbolag EFM (European Fund Management) förvaltar ytterligare åtta köpcentrum i Storbritannien på uppdrag av Lehman Brothers, Protego, CIT, ING Real Estate och Mutual Finance. Tillsammans har dessa köpcentrum ett totalt värde om cirka 21 Mdr kr. Sådana tal ger vid handen att Boultbee förvaltar totalt 50 Mdr i fastighetstillgångar, varav nära hälften finns i Sverige.

Stockholms stads näringslivsorganisation, Stockholm Business Region, marknadsför Stockholm som ”Stockholm - The Capital of Scandinavia”. Befolkningstillväxten i den svenska huvudstaden är mycket stark. Enligt Stockholm Business Region växte under första kvartalet 2007 befolkningen med 7 820 personer i Stockholms län, varav 3 624 personer i Stockholms stad. Närmare 70 procent av ökningen berodde på ett positivt flyttnetto mot övriga landet och utlandet samt till resterande del på ett födelseöverskott.

Majoriteten som flyttade till Stockholms län bosatte sig i Stockholms stad, medan stockholmarna flyttade till övriga kommuner i länet. Under de senaste fyra kvartalen har befolkningen i länet ökat med 28 044 personer eller 1,5 procent. I övriga landet har befolkningen växt med 0,4 procent under samma period. I slutet av mars hade Stockholms län 1 925 924 invånare, varav 786 509 personer i Stockholms stad.



Från vänster Lennart Schuss, Catella, Boultbees David Revill, Director of Asset Management, och Steve Boultbee.



I en av de tuffaste budgivningarna i svensk historia föll valet på Boultbee, konstaterar finansborgarråd Kristina Axén Olin:
–Vi är nöjda. Försäljningsintäkten ska användas för investeringar i projekt som Slussen, Förbifart Stockholm, bostäder vid Norra Station samt upprustning av slitna gator och broar i staden.

Huvudstadens starka tillväxt understryks av ett ökat antal anglosaxiska investeringar i Stockholm under det senaste decenniet. Vidare har Stockholmsbörsen växt till en sådan storlek under nämnda period att amerikanska Nasdaq-börsen planerar att köpa Stockholmsbörsens ägare OMX.

Mot bakgrund av nämnda fundamenta om tillväxt är det rätt strategi av Boultbee att höja kvalitén på Centrumkompaniets 10 köpcentrum. En sådan kvalitetshöjning förstärker dessutom Stockholms attraktionskraft som centrum för finans, life science och it. Samtidigt erhåller Stockholms stad nära 6 Mdr kr i ökad likviditet, vilka ska användas för nyproduktion av bostäder och ökade satsningar på infrastruktur.

Boultbee har köpt Centrumkompaniet i tuff konkurrens och till ett högt pris. Det visar att engelsmän och skottar, som Boultbee samt Royal Bank of Scotland, och amerikaner, som Lehman Brothers, tror på Stockholm.

Denna tilltro talar för Boultbee som en långsiktig ägare i utvecklandet av Stockholms största köpcentrumportfölj.

DTZ Sweden är köprådgivare åt Boultbee

Av Stefan Fröjdendahl

DTZ:s Investment Acquisition-team leds av Jan Rosengren. Hans medarbetare i gruppen är Lisa Widlund, Magnus Ericsson, Annika Engströmer och Marie Eriksson.

DTZ:s Acquisition-team har varit köprådgivare åt Boultbee redan från den tiden då bolaget gjorde sin första affär i Sverige. Boultbees första affär i vårt land var förvärvet av centrumen Multicenter, Västerås, och S:t Per, Uppsala, av Tornet i juli 2005.

Jan Rosengren säger:

– Vår första kontakt med Boultbee ägde rum i april 2005, då vi blev kontaktade för analyser och rådgivning avseende några köpcentrumanläggningar. Bolaget hade blivit rekommenderade av andra internationella aktörer på den svenska marknaden att ta kontakt med oss.

DTZ Sweden har medverkat vid Boultbees samtliga förvärv i Sverige. Det har blivit ett flertal omfattande transaktioner med säljare som Tornet, Kungsleden, Axfast, Keops, Fastpartner, Möller & Partners, Familjen Svensson samt Stockholms Stadshus.

Inberäknat Europas hittills största retail-affär i år – Boultbees köp av Centrumkompaniet för 10,4 Mdr kr – har den totala förvärvsvolymen blivit cirka 18 Mdr kr.

Jan Rosengren konstaterar:

– Vårt Acquisition-team på DTZ har även analyserat andra tänkbara förvärv för Boultbees räkning, som inte visat sig tillräckligt intressanta. I samtliga köprådgivningsuppdrag åt bolaget har vi haft ett nära samarbete med Boultbees finansiella rådgivare Peter Goldstein från Michael Elliott & Partners i London samt även med Boultbees samarbetspartners på finansieringssidan.

Efter att Boultbee gjort en försäljning av 11 butiksgallerior till Protego, är bolagets köpcentrum koncentrerade till Stockholm i synnerhet och till Mellansverige i allmänhet. En region där prognoserna för köpkraften är starkt positiva för de närmaste åren.

Gällande den framtida utvecklingen av Stockholm och Mälarlandskapen framhåller Jan Rosengren att det är nödvändigt med en kraftfull satsning på en utbyggnad av regionens infrastruktur samt bostadsbestånd. Många delar den bedömningen med honom.

Den likviditet om nära 6 Mdr kr som Stockholms stad erhåller då Boultbee tillträder Centrumkompaniet den sista augusti i år ska staden investera i nyproduktion av bostäder samt i en utbyggd infrastruktur.



Jan Rosengren, Partner och Head of Investment Acquisition, DTZ Sweden.

Således blev försäljningen av Centrumkompaniet gynnsam, eftersom vinsten ska satsas på de angelägna områden som Jan Rosengren har nämnt.

Rekord på MIPIM 2007

Av Stefan Fröjdendahl

Årets Mipim i Cannes slog rekord med cirka 26 210 deltagare verksamma inom olika sektorer av fastighetsbranschen. Det var en ökning med över 22 procent jämfört med förra året. På fastighetsmässan representerades 83 länder genom 8 537 företag.

I år märktes särskilt ett växande intresse från centrala och östra Europa. Antalet ryska deltagare ökade med 77 procent år 2007 jämfört med förra året.

Rysk anknytning har också projektet Zarayadye, formgivet av det brittiska arkitektkontoret Foster & Partners. Det gäller ett stadsutvecklingsprojekt i centrala Moskva, nära Kreml och Röda torget.

Vid presentationen av projektet talade Norman Foster om vikten av generösa offentliga platser i mitten av storstäder; centrum som tar hänsyn till fotgängaren och erbjuder gröna ytor samt parker. För att uppnå detta i projekt Zarayadye har kollektivtrafik och p-platser förlagts under mark.

Fastighetsmässan Mipim avslutades med prisutdelning. En internationell jury ledd av Bärbel Schomberg, DEGI (Deutsche Gesellschaft), utsåg vinnare i fem kategorier bland femton nominerade projekt. De vinnande projekten kom från Spanien, Tyskland, Belgien, England, USA och Sri Lanka.

I kategorin Business Centres vann projektet Pórtico i Madrid av SOM Architects/Rafael de La-Hoz och med Hines/Monthisa som utvecklare. Vinnare bland nominerade köpcentrum blev Europa Passage i Hamburg av BRT Architekten och Allianz Immobilien/HSH Nordbank.

Första pris bland renoverade kontorsbyggnader vann Axa:s Belmont Court i Bryssel, format av Architectes Associés Desmedt Lacour Leribaux i samarbete med Jean Gilbert.

Segrare i kategorin Hotel and Tourism Resorts blev Malmaison i Oxford. Bakom det projektet står Architects Design Partnership och The Trevor Osborne Property Group/Oxford Castle.

Juryns specialpris fick 7 World Trade Center i New York, av Skidmore, Owings & Merrill LLP och Silverstein Properties.

Slutligen fick Colliers Internationals återuppyggnadsprojekt efter tsunamin, Kirinda på Sri Lanka, med den japanske arkitekten Shigeru Ban första pris i kategorin bostadsutveckling. Projektet tilldelades även tävlingens hederspris. Under ceremonin i Cannes fick Shigeru Ban stående ovationer av publiken.



Ett flertal jurister från Falkenborn & Trägårdh var i Cannes under fastighetsmässan. Från vänster ses: Jenny Sigurdsson, Ulla Trägårdh, Karin Dunér och Christina Jönsson.



Efter Stockholm Business Regions seminarium samtalade Thorsten Åsbjer, vice vd Humlegården Fastigheter, med Krister Schultz, chef Stockholms Exploateringskontor.



Per Uhlén, vd Diligentia, och Johan Staël von Holstein hann mötas på Stockholm Business Regions seminarium.



Henric Borgström, Sveriges Radio Malmö, har bevakat fastighetsmässan i Cannes sedan mitten på nittiotalet.



Roger Strömberg och Petra Sedelius från Business Region Göteborg var mycket nöjda efter seminariet om Göteborg på MIPIM.



I år hade Aberdeen sin cocktail på stranden. Från vänster: Anders Åström, chef API IIM, Kent Jonsson, fastighetschef Alecta, och Lena Ellertsson Freedman, Head of Communications Aberdeen P I.



Agneta Jacobsson, vd DTZ Sweden, var åter värdinna för en lyckad cocktail på årets Mipim.



På Aberdeens strandparty syntes Carl Michael Augustsson, vd Granen Fastighetsutveckling och Olle Ehrlén, vd NCC.

Whites mångfald

Av Birgitta Fröjdendahl



Arkitekt Monica von Schmalensee, kontorschef White Stockholm.



Arkitekt Anders Svensson, vd White.

White är den största arkitektkoncernen i Skandinavien och den femte största i Europa. Det förpliktigar. Dels ingår 480 medarbetare här i en etablerad tradition, dels utvecklar de sin verksamhet för framtida utmaningar. Vd Anders Svensson, White Göteborg, och kontorschef Monica von Schmalensee, White Stockholm, ger vissa synpunkter på koncernens historik, profil och vision i ett samtal med Fastighetsaktien.

Koncernen finns representerad på åtta kontor från Umeå i norr till Malmö i söder i Sverige. Sedan år 2006 ingår dessutom hs ark – nu hs white – med dess två kontor i Danmark. White ägs av medarbetarna; här ingår 92 partners och 151 aktieägare; det genererar engagemang och oberoende. Dessutom återgår eventuella aktievinster till ägarnas vidareutbildning genom seminarieverksamhet och forskning.

Min intervju hölls i Katsan på Östgötagatan 100, Stockholm. White agerade developers och formgav kontoret, inklusive möbler samt inredning. Katsan fick Kasper Salinpriset år 2003. Nu äger Humlegården Fastigheter AB byggnaden.

Enkelhet, ljus och tystnad skapar en atmosfär av koncentration i Katsan. Inga skarpa färger, mönster eller fläktar stör. Vattnet förser byggnaden med erforderlig kyla och solen med ljus. Glas, stål, trä samverkar i en samtida elegans. Bengt Svensson var ansvarig arkitekt under projektet med flera medarbetare.

I vår samtid är mångfald och flexibilitet honnörsord. Det präglar även Whites verksamhet, vars bärkraftighet har utvecklats över tiden till stor del tack vare idéer om samverkan, snarare än hierarkier, inom koncernen. Under rundvandringen på kontoret ser jag flera yngre arkitekter. Monica von Schmalensee ler:

– Unga medarbetare attraheras av vårt engagemang i Kunskapsbygget; de flesta vill stanna hos oss. De gillar utmaningar, vidareutbildning och forskning.

Anders Svensson tillägger:

– Kunskapsbygget involverar inrättande av nätverk, internt och externt. Där formas optimala team med kompetens från olika platser. Vidare anordnas regelbundna träffar samt skolor i affärsutveckling, handläggning, projektledning, inredning och miljö. Symposier för kunskapsutveckling bedrivs med kunder och samarbetspartners. Utvecklingsprojekt samt forskning ingår även som en del i vår verksamhet. Den egna stiftelsen för arkitekturforskning ArQ tilldelar medel om 3 miljoner kr per år till hedervärda idéer. Den är, för övrigt, öppen för alla yrkeskategorier. Där är frågor rörande miljö och uthålligt byggande, exempelvis, välkomna.

Kort historik

Grundaren Sidney White, vars far flyttade till Göteborg från Newcastle år 1898, lever vidare genom namnet och vissa principer. Arkitektkontoret Ekholm och White etablerades hösten 1951. Per-Axel Ekholm och Sidney White hade tidigare under året vunnit en tävling om Baronbackarna – ett bostadsområde med 1 200 lägenheter i Örebro. Det var begynnelsen för en verksamhet som håller kontakten med det förflutna. Anders Svensson och Monica von Schmalensee kommenterar:

– Projektet Baronbackarna präglas av folkhemstanken i begynnelsen av välfärdssverige på 1950-talet. Där ville man bygga det nya ideala samhället på mikronivå. Den inriktningen igångsatte verksamheten på allvar och den värnar vi än idag. Deltagandet i utvecklingen av Sverige med bostäder, undervisning och omsorg inom samma område ingår i vår verksamhetsidé.

Sammanslagningen av White och Coordinator – med erfarenhet inom fältet offentliga byggnader – år 1991 utvecklade koncernens profil vidare. Dessa historiska fakta föranleder Monica von Schmalensee att tillägga:

– White och Coordinator blev en lyckad fusion. Vår nuvarande verksamhetsidé inbegriper nyckelaspekter som uthålligt byggande och hänsyn till miljön på generella samt individuella plan. Kvalitet och omsorg är viktiga ledord för oss i det arbetet. Vi värnar om det sociala perspektivet.

Anders Svensson understryker:

– Vår utmaning är att skapa en balans mellan individuella och kollektiva behov av goda miljöer. Som koncern har vi vuxit organiskt i mångt och mycket genom att vinna tävlingsuppdrag, förutom förvärvet av hs ark i Danmark.

Han konstaterar att White har ett långsiktigt engagemang i Öresundsregionen. Det är mitt i prick att etablera verksamhet på båda sidor om Öresundsbron. Medicon Valley, det biomedicinska framgångsklustret i Öresundsregionen, är att räkna med i ett längre perspektiv. Sverige och Danmark integreras, eftersom arbetstagare flyttar över gränserna. Dessutom är byggmarknaden i Öresund stor – en halv gång större än Mälardalen – och Köpenhamn är den hetaste arkitekturscenen i norra Europa för tillfället. Vi ska vara närvarande på sådana platser, menar han och får medhåll av Monica von Schmalensee.

Nämnda ambition speglar koncernens historik. White har alltid varit rotade i Sverige, men utblickar till den internationella scenen tillgodoser behovet av att anta utmaningar. Under de senaste tjugofem åren har koncernen genomfört uppdrag i drygt femtio länder. Det kan gälla beställningar från svenska exportföretag, industri- och byggföretag samt internationella organisationer som FN, SIDA och Världsbanken.

Vidare, svensken Fredrik Pettersson, som är verksam på hs white i Köpenhamn, deltar framgångsrikt i tävlingar samt projekt på båda sidor om Öresund. Havsbadet i Kastrup har således rönt stor uppmärksamhet. Det nominerades, bland annat, till Mies van der Rohe Award år 2006 och belönades med Emerging Architecture av tidskriften Architectural Review.

Under de tre senaste åren har White deltagit i ett fyrtiotal tävlingar per år med en vinststatistik om fyrtiofem procent. I sådana sammanhang sammanställs optimala team från koncernens samtliga kontor i ”ett landslag”. För ett litet land som Sverige kan det vara nödvändigt med formandet av sådana konstellationer i en gränslös, konkurrensutsatt bransch.

Vissa profilprojekt

Genom åren har White präglat formgivningen genom profilprojekt. En kort artikel av detta slag kan ej göra rättvisa åt koncernens produktion generellt sett. Vissa exempel från de två senaste åren ska dock här nämnas.

Uppdrag kan främst vinnas genom direkta förfrågningar från kunder, tävlingar eller genom egna initiativ, så kallade developmentprojekt. Katsan var, som nämnts, det första egna initiativet som genomdrevs av White.

Anders Svensson lyfter även fram developmentprojektet Vävskedsgatan 10-12 med hyresrättslägenheter till rimliga priser i Göteborg från år 2005. Efter att ha fått en option på mark öster om Ullevi samarbetade White med byggföretaget F. O. Peterson & Söner. Målet i projektet var att erbjuda funktionella, sunda, estetiskt tilltalande och långsiktigt hållbara hyresbostäder för mindre än 1 300 kronor per kvadratmeter.

Bygg i trä i Sverige AB – en samverkan mellan White, Lindbäcks Bygg och Martinsons trä – är ytterligare en aspekt som rör uppdrag inom ramen för development. Det samarbetet gäller flerbostadshus i massivträ.

Vad blir då nästa projekt av den arten?

– Det ska vara vara något nytt, som kan väcka intresse, konstaterar Monica von Schmalensee. Det kan mycket väl tänkas att nästa projekt har med energi- och miljöaspekter att göra.



Katsan, Whites kontor i Stockholm, var koncernens första developmentprojekt.



Whites naturum Höga Kusten ska invigas den 20 juni 2007.

I den andan har kontoret en del erfarenhet, bland annat, genom Naturvårdsverkets satsning på marina nationalparker. White i Uppsala och Göteborg har således formgivit ”naturum”, som är Naturvårdsverkets inregistrerade varumärke. Senast vann göteborgskontoret uppdraget att utveckla naturum Kosterhavet. Förslaget går under namnet ”Mareld”. Huvudbyggnaden här förefaller sväva över vattenytan, eftersom den fylls av ljus från armaturer, som är nedsänkta i vattnet.

Vidare aktuella profilprojekt för koncernen gäller vård/omsorg och hotell. Forum Karolinska inom projektet Norra Station med en kalkylerad helhetsbudget om 10 miljarder kr kan bli en fixstjärna inom ramen för den förstnämnda sektorn. Bengt Svensson är ansvarig arkitekt och lagledare för det vinnande teamet. Han framhåller tre nya aspekter i formgivningen, jämfört med konventionell formgivning inom vårdsektorn.

För det första, i förslaget har fastigheten en rationell, effektiv funktion, ordnad horisontellt. Teman kan således organiseras efter kroppens organ eller vissa sjukdomstillstånd. Det innebär att människor kan stanna inom det vårdprogram som är relevant för individen, istället för att slussas mellan olika avdelningar. Vården kommer till patienten istället för tvärtom. För det andra integreras vård och forskning i förslaget rent lokalmässigt. Seminarierum, lärosalar och caféer blir mötesplatser för forskare och kliniker. För det tredje, Whites förslag innebär att resvägen mellan stad och sjukhus minimeras.

Tack vare framgången med Forum Karolinska, har White fått vind i seglen. Deltagandet i en tävling om uppdraget att formge Skejby Sygehus i Århus, Danmark, är nästa större projekt inom vårdsektorn i år.

Vad angår hotell, kan White presentera två anmärkningsvärda projekt: Centralposthuset i Göteborg och Klara Kongress i Stockholm. Det förstnämnda projektet inbegriper förvandlingen av ett gammalt posthus vid Drottningtorget i centrala Göteborg till ett femstjärnigt hotell. White har inredningsuppdraget med norska Aavik Design.



Kristallkronan i Centralposthusets entré, Göteborg.

Whites Ulla Bergström, Hedvig Andersson och Tove Sjöberg deltar i projektet. En fem våningar hög kristallkrona ska bli en spektakulär ögonöppnare i entrén. Ulla Bergström konstaterar:

– Kristallkronan fungerar dessutom som en välbehövlig axel, eftersom den kopplar hotellvåningarna med de publika delarna.

Det finns fler planer i pipeline vid White. Aktuella projekt är köpcentrum till exempel. Upplevelsen är en viktig konkurrensfaktor inom det segmentet, säger Anders Svensson:

– Det som särskiljer köpcentrum, exempelvis, kan vara attraktiv, spektakulär arkitektur. I projektet Sollentuna Centrum för Steen & Ström arbetar vi nu med fem olika kundstråk för att tilltala olika behov hos kunder. Vidare har vi arbetat med visioner för en levande stad. Vällingby Centrum samt Norra Station är två projekt, där vi skissar på planer och formar visioner från ett tidigt skede. Vår mångfald rymmer kapacitet som gör att vi kan driva och leda projekt i stor skala.

Arkitekturen i vår tid

Arkitektens roll i dag har förändrats och det finns en sjudande framtidstro på arkitekturens roll i Sverige. Monica von Schmalensee avslutar vårt samtal om Whites profil och vision:

– Vår styrka är, förutom att erbjuda spektakulär formgivning, att vi behärskar tekniken och kan rita hus. Vad gäller arkitekturen i allmänhet räcker det inte med att enbart skapa fina skisser och bidra med estetiska lyft. I vår tid gäller det att se helheter samt delta i, och ta initiativ till, utformningen eller planeringen av en plats från början till slut. Olika kompetens hos olika medarbetare kan därför vara en styrka för arkitektkontor. Vissa personer kan delta i och driva tidiga skeden av stadsplanering, en annan kan vara bäst på att formge, medan en tredje person kan säkerställa den framtagna visionen.

För att lyckas, anser Anders Svensson, bör projekt med tvärvetenskaplig brytning och mångfald uppmuntras i vår tid. Att sedan driva egna projekt, att bidra till kompetenshöjning inom koncernen, att nyrekrytera samt delta aktivt i stadsplanering är områden som White prioriterar. Det är även viktigt att söka lösningar i samverkan med andra kontor, som i fallet Hammarby Sjöstad.

Etiketter må vara begränsade och begränsande, men det mänskliga behovet av klassificering och sammanhang gör sig ofta gällande. I slutskedet av intervjun med Monica von Schmalensee och Anders Svensson anar jag ett sätt att karaktärisera Whites verksamhet. I sökandet efter definitioner som kan beskriva koncernens profil, väljer jag ordet mångfald. Enkelhet må vara en helig grundsten i Whites formgivning, men endast den som behärskar något till fullo kan experimentera framgångsrikt.



Whites tävlingsförslag för Museum of Modern Art, Warszawa, år 2006.

Selinsfären ska växa säkert

Av Stefan Fröjdendahl

Erik Selins aktie- och fastighetsinnehav har växt kraftigt, särskilt sedan 2005; i juli samma år noterades Balder. Noteringen skedde genom att det förlusttyngda utbildningsföretaget Enlight AB, noterat på O-listan, ombildades till ett namnändrat fastighetsbolag. Med ett eget kapital om 600 Mkr var den noterade portföljen initialt värd cirka 2 Mdr kr. Huvudägare blev Erik Selin Fastigheter AB och Arvid Svensson Invest AB. Sedan dess, på knappt tre år, har Balders portfölj växt till ett fastighetsvärde på över 7 Mdr kr med en synlig soliditet om drygt 21 procent.

På ett liknande sätt noterades Din Bostad. Detta skedde på Stockholmsbörsens observationslista i augusti 2006 genom att bolaget tog över forskningsföretaget Tripeps börsplats. Idag är Din Bostad noterad på den ordinarie Nordiska listan. Vid noteringen var bolagets egna kapital cirka 1 Mdr kr, medan fastighetsvärdet var 4,1 Mdr kr. Även för Din Bostad har värdena utvecklats starkt. Den sista mars i år bokades bostadsföretagets egna kapital till 1,15 Mdr kr och fastighetsvärdet till 4,85 Mdr kr – en klar ökning på mindre än nio månader.

Utvecklingen av Balder och Din Bostad visar att Selin förstår att göra affärer. De två noterade bolagens fastighetsvärde har stigit från 6,1 Mdr kr till cirka 12 Mdr kr.

Erik Selin har således genom sitt privata bolag ES Fastigheter betydande aktieinnehav i dels Balder, cirka 60 procent av rösterna och cirka 46 procent av aktierna, dels i Din Bostad, cirka 40 procent, men därutöver även strax under 20 procent i noterade Catena, som äger fastigheter för cirka 2,5 Mdr kr.

Men det räcker inte. Han kontrollerar fastighetsvärden för ytterligare drygt 6 Mdr kr dels genom ES Fastigheters egna fastighetsinnehav och dels genom det helägda bolaget Skandrenting, förutom mindre poster i flera andra bolag.

Hur agerar Selin och hur ser hans affärer ut? Klart är att han håller ett högt tempo. I en intervju presenterar han sitt fastighetsägande som långsiktigt. Soliditeten i bolagen ska vara hanterbar och riskerna ska inte vara större än att bolagen i sfären får bra finansiering. I Balder är den genomsnittliga räntan för närvarande cirka 4,5 procent och i Din Bostad cirka 3,85 procent.

Fler affärer trots tuff konkurrens

Idag är det en utmaning att köpa fastigheter i konkurrens med svenskt och, särskilt, utländskt fondkapital.

Bland några av de stora miljardaffärer som Selinsfären har genomfört märks bland annat en affär för ungefär ett år sedan, då Balder köpte 33 fastigheter på 14 orter runt om i landet för cirka 1 Mdr kr av Akelius. En månad tidigare gjorde dock ES Fastigheter sin största affär, då Kungsleden sålde merparten av de bostäder som ingick i förvärvet från Weland Fastigheter och Fogelvik Holding. Denna affär var på hela 2,3 Mdr kr, omfattande drygt 330 000 kvm med nära 4 000 lägenheter. Detta bestånd kom att bli en lejonpart vid noteringen av Din Bostad.

Det starka fondkapitalet som tenderar att köpa stora portföljer till allt lägre avkastningar har dock medfört att Erik Selin nu gör mindre affärer, ofta i transaktioner med enskilda objekt.

Den tuffa marknadskonkurrensen innebär dock inte att han har utdömt möjligheterna att kunna köpa fler bolag eller göra fler fastighetsaffärer framgent. Målet är att fortsätta växa men endast i Sverige; han avstår från att investera i utlandet.

Christian Hahne, ny vVD

Christian Hahne är sedan den första juni ny som vVD och COO i moderbolaget ES Fastigheter, som är hjärtat i sfären. Han kommer närmast från en befattning som VD för Newsec Corporate Finance och har flera decenniers erfarenhet från den kommersiella fastighetsbranschen, dels som partner från ledningsgruppen i TP Group, dels från egen verksamhet som konsult och mäklare.

Christian Hahne säger i en intervju att hans ambition är att bland annat skapa flera intressanta affärer och nya bolag inom ES-sfären. Dessa affärer kan även ske i form av skilda typer av allianser.

Erik Selin har tidigare uttalat misstro mot hierarkiska system till förmån för platta organisationer, där hans medarbetare tar eget ansvar. Han agerar ofta efter känslan och han känner inget behov av att kontrollera medarbetarna, eftersom det inte finns några givna mallar och spelregler; det avgörande är situationen och den känsla som väcks i den. Men som den entreprenör han är, finns allt som oftast tankarna kring bolaget och dess affärer, vare sig han är på kontoret, hemma, i utlandet eller bland minnen på sommarlandet.



Erik Sehlins fastighetskapital har växt kraftigt sedan år 2005.



Christian Hahne, ny vVD i ES fastigheter.

Fin atmosfär på AP Fastigheters terrass

Av Birgitta Fröjdendahl

Fastighetsaktien deltog vid AP Fastigheters traditionsenliga sommarmingel på terrassen, torsdagen den 24 maj. Drygt hundrafemtio personer hade hörsammat inbjudan. I minglet sågs, förutom värden Per-Håkan Westin, Diligentias vd Per Uhlén, Arconas arbetande ordförande Håkan Birke, Peter Möller, vd Möller & Partner, Monica von Schmalensee, kontorschef White Stockholm, och Ulf Mangefors, vd BSK Arkitekter, bland andra.

Per-Håkan Westin visade ett diplom på utmärkelsen:”AP Fastigheter – en av Sveriges bästa arbetsplatser”. För femte året i rad presenterar Great Place to Work Institute organisationer som utmärker sig vad gäller konstruktiv anda.

Utgångspunkten i undersökningen är att medarbetare blir sedda, får återkoppling, kan utvecklas och trivas. Dessutom bör de kunna påverka en verksamhet som har tydliga mål.

Tillika med att vara en ledare på en av Sveriges bästa arbetsplatser, har Westin rykte om sig att se till vikten av formgivning och konstnärlig gestaltning i fastighetsvärlden. Det tyder på ett långsiktigt tänkande.

– Vi har inrättat råd för arkitektur och för konst på AP Fastigheter, bekräftar han. Privat är jag även mycket intresserad av fotografi.

Som framgår av följande bilder var det glada gäster som trivdes i solen på AP-Fastigheters terrass under minglet.



Per-Håkan Westin, vd AP Fastigheter, och Håkan Birke, arbetande styrelseordförande Arcona.



Arkitekt och kontorschef Monica von Schmalensee samt arkitekt Ulla Bergström, båda på White Stockholm, trivdes i solen.



Peter Möller, vd Möller & Partner, samt Jimmy Bengtsson, nyligen utnämnd som vd för Arcona, lärde känna varandra under minglet.



Per Uhlén, vd Diligentia, i samtal med Christer Nerlich, ekonomichef AP Fastigheter.



Anna-Karin Franzén, event-arrangör AP Fastigheter, gladdes över de många gästerna.



Robert Thorstenson är projektutvecklare för, bland annat, Värtahamnen.



Ulf Mangefors, vd BSK Arkitekter, har vind i seglen efter att gått vidare med ett förslag i projektet Albano. BSK är en del av Arcona-koncernen.



Arkitekt Margit Klint, ArktigraM, och Per-Håkan Westin samtalade om formgivning i fastighetsbranschen. De delade uppfattningen att långsiktiga mervärden kan säkras, om arkitekter och konstnärer får delta i ett tidigt skede av planeringsprocesser.



Peter Wågström, chef NCC Property Development.



Tomas Ingemarsson, chef AFA Fastigheter.



Marie Bucht, vd Newsec Advice, och Torbjörn Wiberg, vd Gyllenforsen Fastigheter.

Björn Isaksson: – Topp för ombildningar 2008

Av Lars Eriksson

En av de större och mer erfarna konsulterna som förmedlar fastigheter till bostadsrättsföreningar är B. Isaksson & Partners. Vd Björn Isaksson bedömer att antalet ombildningar i Stockholm kommer att toppa under nästa år. Bakom ökningen står utförsäljningen av kommunalt ägda fastigheter, vilka efter den borgerliga valsegern återigen är till salu. Däremot har han svårt att se att priserna kan stiga mer i dagens marknadssituation.

– Det förra rekordåret 2001, då det såldes bostadshyreshus för cirka 11 miljarder kronor, kommer att slås nästa år. Just nu är det cirka 300 bostadsrättsföreningar som står i kö och vill köpa av allmännyttan, säger Björn Isaksson.

Isaksson & Parters rustar för den förväntade anstormningen. Bolaget har idag fyra personer som sysslar med ombildning. Men företaget växer i höst till sju personer, detta via rekryteringar från HSB och Swedbank.

En särskild styrka i sammanhanget är att Isaksson & Parters i lika stor utsträckning hjälper fastighetsägare och hyresgäster i ombildningsärenden. Det gör att bolaget kan se affärer ur båda parters perspektiv; det vill säga försäljningen/förvärvet som en källa till intäkter respektive en källa till kostnader.

Genombrott 1996

Björn Isaksson började sin verksamhet 1980 och har sedan dess medverkat vid ombildningar av cirka 500 fastigheter, motsvarande cirka 20 000 lägenheter. I början var det väldigt svårt att sälja fastigheter till hyresgästerna, berättar han:

– Det var ingen privat värd som ville göra affärer med bostadsrättsföreningar; det var inte fint. Och från kommunens sida såg man det som om man hade sålt till en bostadsrättsförening, skulle man aldrig mer få förvärvstillstånd, för då var man en olämplig fastighetsägare. Det fanns till och med en rädsla för att göra den här typen av affärer med hyresgästerna.

Isaksson fortsätter:

– Genombrottet kom inte förrän 1996, då Nobelstiftelsen kon-



Enligt Björn Isaksson är den privata hyresvärden i Stockholm nästan på utdöende. Det är en trend som är lång och entydig.

staterade att bostadsrättsföreningar kan betala det bästa priset och stiftelsen gick i bräschen och sålde alla sina bostadsfastigheter till hyresgästerna. Då insåg andra fastighetsägare att det var möjligt att sälja bostäder till hyresgäster via nybildade bostadsrättsföreningar.

Björn Isaksson har statistik där det framgår att sedan 1999 har bostadsrättsföreningar, med undantag för 2005, stått som köpare i de allra flesta försäljningar av bostadshyreshus i Stockholm.

De privata hyresvärdarnas försäljningar har legat på en relativt stabil nivå under de senaste åren. Årligen har fastigheter i Stockholm sålts för mellan 4 och 5 miljarder kronor till bostadsrättsföreningar.

Enligt Isaksson är den privata hyresvärden i Stockholm nästan på utdöende. Det är en lång och entydig trend. Sedan i början av 1970-talet har antalet privatägda hyreslägenheter i Stockholms stad överlag halverats från 200 000 till 100 000. Under samma period har bostadsrätterna ökat från knappt 50 000 till i dagsläget drygt 150 000.

Höga förväntningar

Det som gör affärerna möjliga är att värderingarna på hyreshusmarknaden respektive bostadsrättsmarknaden skiljer sig åt.

Under hela 1990-talet fram till idag har bostadsrättspriserna legat en bra bit högre än hyreshuspriserna. Detta har medfört att medlemmarna i bostadsrättsföreningen har kunnat köpa sina lägenheter till 60 procent av marknadens pris.

Rent tekniskt går det till så att fastighetsägaren säljer fastigheten i ett dotterbolag, ett bolag som i sin tur säljer hyresfastigheten till bostadsrättsföreningen. Försäljning av dotterbolag görs skattefritt sedan 2003.

Bostadsrättsföreningen, som köper fastigheten till bokfört värde, övertar en latent skatteskuld, men föreningen kan negligera denna latenta skuld, eftersom föreningen inte ska sälja fastigheten. I stället sker försäljning av bostadsrätterna.

Björn Isaksson påpekar dock att förväntningarna från fastighetsägarnas sida är höga just nu.

– Det är fortfarande en excellent affär att ombilda till bostadsrätt om man har för avsikt att sälja lägenheten. Men på dagens prisnivåer och med stigande räntor blir boendekostnaden allt högre och frågan är om folk går med på detta, säger han.

Isaksson har tackat nej till vissa ombildningsuppdrag i centrala Stockholm just på grund av det höga prisläget på marknaden. Hans företag arbetar på incitamentsavtal, enligt vilket bolaget får betalt endast om affären genomförs. Och när ombildningsrisken bedöms vara för stor på grund av ett för högt pris på fastigheten avstår han att ingå ett avtal om försäljningsuppdrag.

Samma svar får hyresgäster i en del av miljonprogramsområdena i Stockholms förorter, när de frågar om Isaksson vill hjälpa dem till med att undersöka förutsättningarna för ombildning.

I de här fallen är det dock inte priset som är ett hinder för ombildningsuppdraget. Snarare beror det på att fastighetsägarna inte har förberett och förankrat en eventuell försäljning hos hyresgästerna i tillräckligt hög utsträckning.

Räntekänslig marknad

I de flesta fall tror Björn Isaksson ändå att säljare och köpare ska kunna mötas på rimliga prisnivåer under de kommande åren. Samtidigt är marknaden räntekänslig, eftersom inga träd växer till himlen. En räntehöjning med 200 punkter kan få ödesdigra konsekvenser genom att den kan rasera bostadsrättsinnehavares ekonomi. En kommande stark räntehöjning kan medföra att den starka ombildningsvågen kan mattas av betydligt. Denna avmattning kan inträffa redan år 2009.

Service och tjänster till fastigheter och hyresgäster



Kreator utvecklar och samordnar supportfunktioner och servicetjänster för arbetsplatser och fastighetsägare. Från strategisk rådgivning till effektivisering och daglig drift.Vi är en partner när du snabbt behöver förbättra och effektivisera fastighetsdrift och servicetjänster.

KREATOR SUPPORT MANAGEMENT AB
Råsundavägen 1-3
169 67 Solna

REAL ESTATE SERVICES
- Analys och strategi
- Tillgångsförvaltning
- Fastighetsdrift och skötsel
- Fastighetsutveckling/projektledning
- Marknad och uthyrning

TENANT SUPPORT SERVICES
- Support management
- Service och tjänster
- Lokalprogram/lokalanpassning
- Flytt, inredning och teknik

KREATOR
SUPPORT MANAGEMENT

Tel: +46 8 735 04 20
Mail:helpdesk@kreator.se
WWW.KREATOR.SE

Sipa åker till Hongkong

Av Lars Eriksson

Fastighets- och investerarmässan Mipim Asia i Hongkong har alla förutsättningar att bli minst lika stor som sin förlaga i franska Cannes. Mässan hölls för första gången i fjol och lockade cirka 2 000 deltagare. I år räknar arrangörerna med en rejäl ökning.

Sipa (Scandinavian International Property Association) var där redan under premiäråret, och inför årets mässa, som går av stapeln den 28-30 november, satsar organisationen på ett än mer aktivt deltagande.

– Bland Sipas medlemmar finns många som är intresserade av att investera i Asien, primärt via indirekta fonder. Vi ser Mipim Asia som en utmärkt mötesplats för att skaffa sig mer kunskap om den asiatiska marknaden, säger Sipas vd Elinor Fors.

Hon fortsätter:

– Till årets mässa arrangerar vi bland annat en så kallad Citytour, där medlemmarna erbjuds en kombinerad sightseeing och föreläsning om marknaden från en konsult med lokal kännedom. Detta ska följas upp av en middag med tillfälle till vidare samvaro. Vi har prövat detta koncept tidigare, exempelvis i samband med Expo Real i München, och det har varit mycket uppskattat. Vi har även fått intresseförfrågningar för dessa arrangemang från fastighetsbolag som inte är medlemmar i Sipa.

En exklusiv klubb

Det är nämligen inte vem som helst som kan bli medlem i Sipa. Det är primärt en förening för verkställande direktörer. Ett annat inträdeskrav är att denne eller denna ska leda ett bolag av en viss storlek. Det bör handla om miljarder i förvaltning. Vidare ska bolaget i fråga ha för avsikt att investera utanför sin hemmamarknad. Om det är ett nordiskt bolag, ska intresset vara riktat mot internationella marknader, medan utomnordiska aktörer ska ha ett intresse för att förvärva fastigheter i Norden.

Sipa bildades år 1989, i en tid då många skandinaver investerade stort ute i Europa och flera sedermera brände sig efter vidlyftiga affärer. Under senare år har intresset vaknat till liv igen. Inte minst har det utländska intresset för att investera i nordiska fastighetstillgångar växt sig allt starkare.

Under år 2004, då Elinor Fors tillträdde som vd för Sipa, hade organisationen 32 medlemmar. Sedan dess har vissa lämnat organisationen till följd av försäljningar och fusioner etc. Totalt har dock antalet medlemmar ökat till 46. Dessa förvaltar tillsammans fastighetstillgångar till ett värde överstigande 60 miljarder euro (cirka 560 miljarder kronor).

– I takt med det stigande internationella intresset för den nordiska fastighetsmarknaden, har vi exempelvis fått tyska Aareal Bank, holländska ING samt brittiska Forum Partners och Teesland som nya medlemmar. Vi har även franska AXA på ingång, säger Elinor Fors.

Medlemmarna i Sipa betalar en årsavgift på 38 400 kronor och för detta får de bland annat förmåner och rabatter vid arrangemang som Sipa deltar i.

Dessutom får medlemmarna möjlighet att delta i seminarier och nätverksmiddagar. Även dessa hålls företrädesvis i samband med någon av de större fastighetsmässorna.

Helgesson ny ordförande

Nyligen höll Sipa sitt årsmöte där John Helgesson, vd för Stena International B.V., valdes till ny ordförande.

Han efterträder Henrik Kolind, vd för danska Sampension A/S – som för övrigt var en av de första skandinaviska aktörerna som intresserade sig för investeringar i asiatiska fastighetsfonder.

Även via Helgesson kan Sipas medlemmar få en djupare inblick mot de asiatiska fastighetsmarknaderna.

Stena har, inte minst via sin rederiverksamhet, goda kontakter i denna världsdel. Sannolikt kan detta bidra till att locka ännu fler internationella fastighetsinvesterare till att bli medlemmar i Sipa.



Bland Sipas medlemmar finns många som är intresserade av att investera i Asien, primärt via indirekta fonder. Vi ser Mipim Asia som en utmärkt mötesplats för att öka kunskapen om den asiatiska marknaden, säger Sipas vd Elinor Fors.

Rätt sätt att annonsera på internet

Capitex Säljstöd Fastighet gör det enkelt för dig
att annonsera dina lokaler och bostäder på internet.
Helt enkelt en smartare väg till hyresgästen.

Vi berättar gärna mer. Kontakta oss nu.



capitex

www.capitex.se • 0480 - 44 74 00

Vision Stockholm 2030

Av Birgitta Fröjdendahl



Från vänster Ewa Samuelsson (kd), Lotta Edholm (fp) och Kristina Axén Olin (m) på Stockholms stadshus.

Ibland kan platsen för en presentation påverka budskapet. En vision om huvudstaden fram till år 2030 ventilerades med representanter för alliansen i Stockholms stadshus den 15 maj. Då upplevde jag historiens vingslag av två skäl. Dels var det uppfriskande med tre kvinnor vid rodret, dels rös jag vid åsynen av arkitekt Ragnar Östbergs porträtt vid deras sida i Nordiska rummet på Stockholms stadshus.

Östberg kämpade och misströstade tidvis under formgivningen och uppförandet av stadshuset. Finansieringen skapade bryderi. Stadshusets läge, Eldkvarnstomten, var även kontroversiellt. Knut Wallenberg löste dock slutligen knutarna genom sitt inflytande.

I en självbiografisk essä beskrev arkitekten upplevelsen för eftervärlden. Med tunga steg promenerade han i centrala Stockholm och hade så när accepterat att stadshuset inte skulle uppföras på den önskade tomten. Då träffade han Wallenberg, som under ett spontant samtal försäkrade att allt skulle ordna sig. Sedan gick stegen lättare för Östberg.

Förtätning och växande infrastruktur

Liksom Ragnar Östberg kan dagens visionärer i Stockholms stad behöva uppbackning finansiellt och moraliskt för att kunna förverkliga sina planer. Kristina Axén Olin, Lotta Edholm och Ewa Samuelsson vid Stockholms stad presenterade dokumentet ”Ett Stockholm i världsklass. Vision 2030” den 15 maj. Det beskriver hur den framväxande Stockholm-Mälarregionen kan utvecklas inom områdena Arbete & näringsliv, Infrastruktur samt Välfärd & omsorg.

Stadsledningskontoret, under Irene Lundquist Svenonius, har lett planeringsarbetet i dialog med företrädare för staten, näringslivet, utbildningsväsendet, föreningslivet, landstinget och kommunerna i regionen.

En ambition är att genom förtätning tillföra cirka 80 000 bostäder och skälig infrastruktur i Stockholms inner- samt ytterstad. Den planeringen kan möta behov som uppstår vid en ökning av invånarantalet med 150 000 till en miljon. Hela regionen beräknas ha cirka 3,5 miljoner invånare år 2030.

Närmast ska beslut tas i projekt som Stadsbiblioteket och Slussen. Vidare ska f. d. postterminalen Stockholm Klara rivas under hösten för att ge plats åt Klara Hotell och Konferens.

Under planeringsperioden fram till 2030 ska även Förbifart Stockholm och Norra länken färdigställas. Ytterligare en målsättning är att Hammarby Sjöstad, som till hälften har byggts i dag, ska sammanbinda den centrala innerstaden med områden vid Hammarby sjö och Nacka.

Stockholm-Mälarregionen är ett viktigt perspektiv i den lång-



Kristina Axén Olin konstaterar att stockholmsvisionen fram till år 2030 är ett levande dokument. I dialog med stadens invånare är det Stockholms stads uppgift att underlätta för utvecklingen.



Ewa Samuelsson lyfter fram trygghetsfaktorn som en nödvändig självklarhet i Stockholm. Dessutom pekar hon på stadens ansvar att tillgodose enskildas rätt till ett drägligt liv. Åldringsvårdens behov i en framtid där antalet äldre stadigt kommer att öka i Sverige är ett exempel på ett sådant ansvarsområde.

siktiga planeringen. Axén Olin leder arbetet med Stockholm Business Alliance (SBA). Här ingår 43 partnerkommuner i Stockholms län samt städerna Ludvika, Karlskoga, Gävle, Örebro och Oxelösund.

Vikten av visioner

Under den efterföljande frågestunden var åhörarna aktiva. Vissa uttryckte sin oro över vad som ska ske med vissa grönområden. Andra ville veta vad Stockholms stad ska göra åt infrastrukturen på en plats som blir allt trängre. Det förekom även frågor om stadens långsiktiga mål att finna alternativa energikällor till fossila bränslen fram till år 2050.

I det sammanhanget funderade jag över min förhoppning om vikten av att, exempelvis, arkitekter och antikvarier med kunskap och helhetssyn finge delta med makt och myndighet i det tidiga planeringsarbetet av den expansion som nu har igångsatts.

Vi har lärt oss av tidigare misstag i miljonprogrammets eftermäle. Nu är det viktigt att beakta de värden som kvalitet och långsiktig planering kan tillföra en kulturmiljö som Stockholm.

Platsen för presentationen av Vision Stockholm 2030 – Stockholms stadshus – visar ett exempel på hur människor kan föra idéer till vidare dimensioner, som vissa trodde ej var möjliga eller nödvändiga. Stadshuset är ett exempel på hur individer kan skapa något extra trots tvivel och tvivlare. Östbergs vision skänker glädje och nytta för eftervärlden. Vi får vara tacksamma över att Wallenberg kunde se det stora i den visionen.



Lotta Edholm understryker behovet av stadsdelar, snarare än bostadsområden. Ambitionen är att skapa en ekologiskt hållbar storstad, samtidigt som en förtätning och utveckling av transportsystemet kan förverkligas. Den utbildning som erbjuds vid etablerade lärosäten i Stockholm lyfter hon fram som en konkurrenskraft att räkna med i global mening.





Kanske modernast

Definitivt mest engagerat

Vi äger, förvaltar och hyr ut kontor och köpcentrum åt företag och organisationer som vill bedriva en framgångsrik verksamhet samt bostäder åt människor som vill bo tryggt och trivsamt. Det gör vi med genuint intresse och förståelse för hyresgästens situation, idag och imorgon.

Ring oss på 08-788 30 00 eller e-posta: info@diligentia.se.
Mer om oss finns på www.diligentia.se.

DILIGENTIA

Fördubblat antal kunder till Newsec Investment

Av Stefan Fröjdendahl

Sedan år 2004 har Newsec Investment fördubblat antalet kunder. Bland annat beror framgångarna på en systematisk bearbetning av företagsledare för större svenska och utländska fastighetsbolag samt institutioner som Newsec påbörjade för tre år sedan.

Under våren 2004 rekryterade Jan Wejdmark, vd för Newsec Investment, Petra Wester som ny chef för Customer Relations. Hennes uppdrag blev att långsiktigt stärka Newsecs affärsrelationer.

Petra Wester har sedan tidigare flera års erfarenhet, dels som mäklare på privatmarknaden, dels som managementkonsult med uppdrag bland annat på OM Technology, dels som privatmarknadschef på SEB. Från dessa arbetsplatser har hon gedigen erfarenhet av att kartlägga marknader, finna nya kunder samt skapa långsiktiga relationer mellan rådgivare och kunder.

Omgående började Wester genomföra en undersökning om vad 34 företagsledare på skilda bolag och institutioner – som inte var kunder – hade för uppfattning om Newsec Investment som transaktionsrådgivare.

Intervjuer

Av de 34 tillfrågade företagsledarna, fick Wester intervjua 25. De frågor hon ställde var: Hur ser era strategier ut för den närmaste 2-3 åren? Vad söker du hos en samarbetspartner? Vad har du för uppfattning om Newsec? Varför har du inte köpt tjänster av oss tidigare? Hur ska vi på Newsec Investment bete oss för att ni ska köpa transaktionsrådgivning av oss?

Av 25 tillfrågade fick Wester en mängd svar; 23 företagsledare ansåg att Newsec inte var en självklar rådgivare. Svarspersonerna menade generellt att de rådgivare som de ville arbeta med i en säljprocess, måste de ha ett nära och personligt förhållande till.

De ansåg även att säljrådgivningen kräver en mycket förtroendefull relation. Andra svar var att fastighetsföretaget inte behövde någon säljrådgivning, eftersom de i huvudsak var nettoköpare eller att de gjorde mycket själva i försäljningsprocessen.

Flera av de tillfrågade tyckte att många rådgivare på Newsec Investment var för unga och att de därför saknade tillräcklig erfarenhet.

Svaren var milt överraskande för Newsec, eftersom man trodde att marknaden var mer positiv till företagets säljrådgivning.

Aktivitetsprogram

Efter att den här undersökningen hade fullföljts under år 2004, utarbetade Petra Wester ett aktivitetsprogram. Här ingick, bland annat, målet om cirka 10 nya årliga kundmöten.

En tydligare modell utarbetades – ”Den strukturerade försäljningsprocessen” (se faktaruta). Noggranna arbetsplaner sammanställdes, där de 17 rådgivarna på Newsec Investment indelades i olika team med en projektledare. Tydliga ansvarsbeskrivningar och kompetenskrav fastställdes, nyhetsbrev distribuerades till gamla och nya företag, annonskampanjer genomfördes i fackpress samt seminarier hölls.

Uppföljning

Under år 2006 gjordes en uppföljning av två års omfattande kundprogram. I denna uppföljning ställde Petra Wester frågor till de utvalda företagsledarna om vad de vad de nu tyckte om Newsec efter att aktivitetsprogrammet genomförts. Dessutom hade Newsec Investment genomfört flera stora transaktioner.

Företagsledarnas svar betygsattes i en skala från 1-5.

Svaren var nu mycket positiva; genomgående gav företagsledarna Newsec betygen 4 och 5.

Av de 25 utvalda företagsledarna fanns 18 kvar på marknaden och av dessa svarade 15 att de absolut kunde tänka sig anlita Newsec som en självklar transaktionsrådgivare. Bland dem som var positiva kan nämnas Tornet, Akelius Fastigheter, Kungsleden, Acta, Svea Fastigheter och Stena Fastigheter.

Nya kunder och nya marknader

Stockholms stad är en ny, stor viktig kund, som Newsec fick förra hösten. Newsec har bland annat upprättat ett ramavtal med nämnda kund om att bland annat vara rådgivare i stadens försäljningar av bostäder.

Petra Wester och hennes kollegor fortsätter sitt arbete på Newsec med aktiviteter och möten med för gamla och nya kunder. I detta arbete bevakas även de nya aktörerna som kommer in på den nordiska marknaden. Målet på Newsec Investment är att företaget ska bli ”Det vassaste transaktionsteamet i Norden”.



Petra Wester.

Newsecs strukturerade försäljningsprocess

En strukturerad försäljningsprocess innehåller bland annat följande moment.

Prospekt

Framtagande av marknadsföringsmaterial innehållande alla relevanta, viktiga fakta om fastigheten eller fastighetsbeståndet och konkurrenssituationen i respektive ort samt delmarknad.

Intressentlista

Val av vilka köpare objekten skall marknadsföras mot – nationellt och internationellt.

Marknadsföring

Aktiv bearbetning av alla presumtiva köpare enligt av säljaren godkänd intressentlista. Detta innebär överlämnande av prospekt, visning av fastigheten/fastighetsbeståndet, besvarande av följdfrågor och löpande kontakt med alla intressenter: Vi skapar mesta möjliga konkurrens om objektet.

Indikativa bud

Insamlande av indikativa bud från alla intressenter. Utvärdering av bud och budgivare, samt urval av vilken/vilka som får gå vidare i processen due diligence.

Due Diligence-process

Koordinering och genomförande av due diligence med en eller flera köpare. Det kan innefatta tekniska, ekonomiska frågor såväl som miljöfrågor och andra specifika frågor som påverkar fastighetens värde, framtida avkastning eller framtida risker.

Slutliga bud/Förhandling och avslut

Utvärdering av slutliga bud och genomförande av förhandling med slutliga budgivare för att nå ett köpeavtal.

Tillträde

Framtagande av alla handlingar som krävs för köparens tillträde och genomförandet av detta.

ILLUSTRATION: JONAS BERGSTRAND



Får vi skryta lite mer?

Att vi under förra året varit rådgivare vid fastighetstransaktioner till ett sammanlagt värde av 25 miljarder kronor och värderat fastigheter för drygt 300 miljarder berättar vi med nöje. Likaså att vi hjälpt många hyresgäster med lokalsökningar och hyresförhandlingar. Men ännu hellre diskuterar vi kommande affärer och uppdrag.
Kontakta oss om det gäller dig också!

DTZ

Agneta Jacobsson	Managing Director	agneta.jacobsson@dtz.com
Jan Rosengren	Investment Acquisition	jan.rosengren@dtz.com
Fredrik Lidjan	Investment Strategy	fredrik.lidjan@dtz.com
Mikael Holmström	Investment Sales	mikael.holmstrom@dtz.com
Sven Erik Hugosson	Valuation	svenerik.hugosson@dtz.com
Thomas Källström	Occupier Services	thomas.kallstrom@dtz.com

www.dtz.com/se

Ny arkitekthögskola vid KTH

Av Birgitta Fröjdendahl

Här visas förslag från fyra arkitektkontor i ett parallellt uppdrag gällande ny arkitekthögskola och ombyggnation av Kungliga Tekniska Högskolans Campus nya entré. I början på juli i år ska juryn tillkännage ett eller två förslag för vidare utveckling. År 2010 kan projektet vara uppfört.

Lennart Karlsson, regiondirektör Akademiska Hus tillika juryns ordförande, ser fördelen med att Arkitekturskolan nu kan flyttas till KTH Campus. På så vis kan ett nytt centrum för konstarter sammanlänkas, eftersom Opera- och Danshögskolan finns i området.

Arkitektuppdraget är tudelat; dels ska nya Arkitekturskolan föreslås, dels ska arkitekten Erik Lallerstedts grönmärkta entré till campus antingen bevaras och förnyas – vilket är mest troligt – eller omformas.



Svensken Jonas Elding har återvänt till Sverige efter sju år i Japan. I Sverige representerar han japanska Sanaa Architects, Kazuyo Sejima och Ryue Nischizawa. Sanaa presenterar en i glas inkapslad entré, där ritsalar förläggs ovanpå den existerande lallerstedtska fastigheten. Arkitekturhögskolan ska, i Sanaas förslag, förläggas dels under gården bakom entrébyggnaden på Drottning Kristinas väg 4, dels i en rund byggnad på gården.



Kontoren Petrén Merom och Scheiwiller Svensson ingår i ett team med Vesa Honkonen, Helsingfors. Deras förslag smälter in i den existerande miljön. Det erbjuder en påbyggnad i samtida stil som ska tillgodose studenternas behov, säger Ori Merom, ansvarig arkitekt. Representanter för Scheiwiller Svensson understryker att arkitektur är en extrovert verksamhet. Arkitekturskolan erbjuder således, bland annat, en mötesplats vid ingången till högskolan, säger arkitekt Kajsa Laring.



Wingårdhs Arkitekturskola har en trekantig form. Arkitekt Vanja Knocke, Wingårdh, och landskapsarkitekt Anders Mårsén, Natur Orienterad Design, säger att energifrågan ges en framskjutande position i förslaget.



Martin Videgård Hansson och Bolle Tham föreslår en friliggande arkitekturskola i en rundad form, med kontinuerliga rum. Arkitekters behov av attraktiva utställningsytor kan här tillgodoses.

KF Fastigheter utökar Amiralen i Karlskrona

Av Ralph Lundquist

KF Fastigheter invigde en utbyggnad av Amiralen Köpcenter i Karlskrona den 24 maj i år.

Anders Murmark, centrumchef i Region Syd för KF Fastigheter, och Tommy Olsson, ordförande i Karlskronas tekniska nämnds, invigningstalade. De betonade särskilt handelns viktiga roll för regionen, speciellt med tanke på goda färjeförbindelser med Polen och den ekonomiska utvecklingen där.

Den nya etappen omfattar 2 600 kvm och rymmer fem butiker – Skopunkten, Beckers Nya Hem, Sportson och Amiralen Zoo – om vardera 500 till 600 kvm. Dessa verksamheter beräknas omsätta 100 miljoner kronor per år.

Amiralen uppfördes ursprungligen år 1993 och har kommit att bli Blekinges största handelsplats med fackhandel samt volymhandel. Köpcentrumet ligger ett par kilometer från centrala Karlskrona och omfattar cirka 30 000 kvm fördelat på 18 hyresgäster med fokus på mat, mode, barn samt fritid. De största hyresgästerna är Maxi ICA och Coop Forum. Centrumet har 1 000 parkeringsplatser och sysselsätter 250 personer. Omsättningen ligger på cirka 725 miljoner kronor med cirka 3 miljoner besökare per år.

KF Fastigheter inriktar sig bara på handelsverksamhet långsiktigt. Bolaget äger 14 köpcentrum. Fastighetsportföljen omfattar totalt cirka 600 000 kvm med ett marknadsvärde om cirka 5 Mdr kronor.



Amiralens nya del. I samband med utbyggnaden tillskapades även 90 nya parkeringsplatser.



Anders Murmark, centrumchef i Region Syd för KF Fastigheter, och Tommy Olsson, ordförande Karlskronas tekniska nämnd, invigde utbyggnaden av Amiralen.

Arkitektur och konst samverkar på Matrisen

Av Birgitta Fröjdendahl

God samverkan mellan arkitekt och konstnär kan vara nyckeln till flexibla och långsiktiga lösningar. I dialog med själsfränder skapas ofta optimala miljöer. Rätt person för rätt jobb kan vara en känd designer likaväl som en karaktärsfull uppstickare som kombinerar material från Ikea med exklusivt hantverk eller som skapar sina verk i egen verkstad.

Arkitekt Margit Klint, ArktigraM, och konstnär Helena Sellergren, som verkar i Frankrike, driver egna företag. De är självständiga själar som kan leka med etablerade konventioner och traditioner. Nu deltar de i ett formgivningsprojekt i en av Diligentias fastigheter på Luntmakargatan 49 i centrala Stockholm, där redovisningsbyrån Matrisen är i ett skede av expansion.



Arkitekt Margit Klint och konstnär Helena Sellergren är själsfränder.

Margit Klints uppdrag var att iordningsställa lokaler i fyra plan för Matrisen. Helena Sellergren skulle till en början endast utsmycka de publika delarna i gatuplanet men ett koncept utvecklades snart där konsten även integrerades i funktionen och således kom att genomsyra hela kontoret. Stefan Hattenbach, grafisk formgivare, har satt sin prägel på miljön genom Matrisens nya grafiska program. En god samverkan med Arconas arkitekt Olle Björkman och projektledare Magnus Eriksson skapade ett gott arbetsklimat under projektets gång.

Personalen på Matrisen trivs nu med de enkla, rena former som växer fram i lokalerna. Jan Conradsson, chef affärsområde redovisning, säger i en kommentar:

– Lokalens inredning och utsmyckning ligger i linje med Matrisens kommunikation såväl internt som mot marknaden. Det finns en harmoni i helheten.

Människa/natur/vatten i samverkan med vetenskap är symboliska nyckelord i Matrisens verksamhetsidé. Det respekterar Margit Klint. Hon har valt att arbeta med rena ytor i vitt och grått som skapar en klassisk grund för flexibilitet i en kontorsmiljö där strukturen kommer att förändras över tiden.



Grenverk uttrycker tillväxt i Helena Sellergrens tryck i flera material som textil, folie, glas eller dukar. Tunna textilmaterial, som på bilden till vänster, avskärmar samtidigt som de tillvaratar ljuset.

Formspråket påminner om skandinavisk, karg, exakt stilisering likaväl som det anspelar på japansk penselföring. Oljemålningarna nedan visar naturens former i fragmentariska, för fantasin provokativa, former.



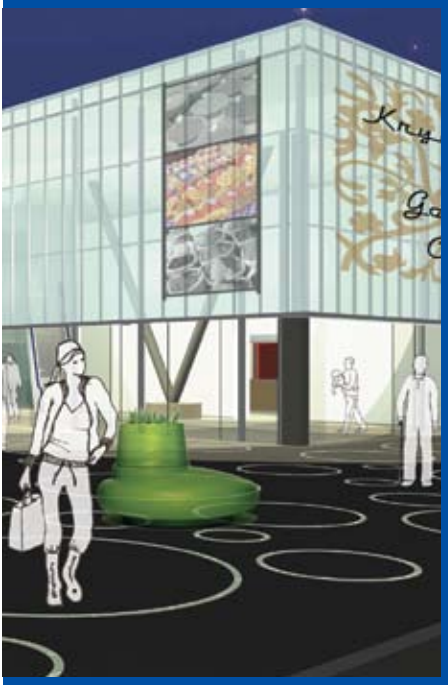
Enkla, funktionella grundtoner i det arkitektoniska formspråket skapar en öppning för Helena Sellergrens kombination av natur och formler för visualiserandet av företagets filosofi. Hennes konstverk kombinerar ofta naturliga former och formler. Uttalandet "geometri kan synliggöra den ordning som strukturerar naturen" bekräftar ett engagemang för klassiska principer; hon fascineras över harmonin och strukturen bakom det som förefaller kaotiskt.

– Det perspektivet speglar Matrisens verksamhetsidé. Vi som har arbetat med formgivningen har även fått bekräftat att företagets kompetens visar sig i beaktandet av känslomässiga värden utan avkall på exakthet och fakta, tillägger Margit Klint.

De rena, klassiska formerna är för mig vilsamma efter den våg av blommigt överflöd och starka färger som kännetecknar vårens och sommarens mode. Sparsmakad kvalité kan få en säregen styrka mot en bakgrund av enhet och enkelhet.

Margit Klint och Helena Sellergren har skapat en sammanhållen helhet i tematiken tack vare Matrisens lyhördhet under formgivningens gång. Svensk enkelhet och skärpa kombineras med en eterisk, respektfylld japansk anda i kontorslokalerna.

ncm•Donaldsons











Fastighetsutveckling, 28 projekt

Fastighetsförvaltning, 8 miljarder SEK

Uthyrning över hela Sverige

Butiksetablering och Centrumsupport

Det går bra för oss och vi söker kontinuerligt nya medarbetare inom fastighetsförvaltning och köpcentrumutveckling. Mer information finns på www.ncmdonaldsons.se

Oxtorgsgränd 2
111 57 Stockholm
Tel 08-545 425 80
Fax 08-545 425 88

Box 585
721 10 Västerås
Tel 021-10 83 50
Fax 021-10 83 55

www.ncmdonaldsons.se

Humlegården Fastigheter fyllde Apelsinen 5 på rekordtid



Konsulten Katarina Cygnaeus, Fastighetsplanering, och fastighetschef Johan Zachrisson, Humlegården Fastigheter. I bakgrunden ses en vy över en ljusgård med förädlade kontorsytor för Humlegården Fastigheter på Birger Jarlsgatan 25 i centrala Stockholm.

Av Birgitta Fröjdendahl

Apelsinen 5 i Solna har förädlats för elitsegmentet med assistans av GWSK – Grupp Westman Svensson Karasalo Arkitekter – och är snart helt klar för inflyttning. Ett intensivt arbete med uthyrning har resulterat i ett imponerande resultat. Fastighetsaktien träffade Johan Zachrisson, fastighetschef Humlegården Fastigheter, och bolagets konsult, uthyrare Katarina Cygnaeus, Fastighetsplanering. I ett samtal ger de sin syn på konsten att hyra ut 8 000 kvm under en halvårsperiod. Dock, först några ord om Humlegården Fastigheter AB:s kontor i centrala Stockholm.

Johan Zachrisson tar emot på Birger Jarlsgatan 25. Formgivningen verkar bekant. Ja, säger han, det är samma idé som ligger bakom dessa lokaler och Blasieholmen 55 – den fastighet som bolaget har varit i färd med att förädla sedan förra året och som ska bli klar till sommaren. (Se vidare en intervju med vvd Thorsten Åsbjer, Humlegården Fastigheter, om arbetet med Blasieholmen i Fastighetsaktien 5-6/2006.) Ursprunglig arkitekt i båda fallen var Hagström & Ekman. SWECO FFNS med Torbjörn Ericsson som ansvarig arkitekt förädlar fastigheterna i vår tid.

Cirka etthundra år gamla fastigheter och dess gårdar kan förädlas så att de får nya funktioner. I fallet Birger Jarlsgatan har Humlegården Fastigheter låtit omskapa källarplanet mellan gårdarna till kontorsytor. Med andra ord, personalen får arbeta under glasat tak på det som tidigare var en gård. De yttre fasaderna får således en ny funktion som innerväggar. Glastaket möjliggör naturligt ljusinsläpp under dagtid i stället för elektriskt ljus. Så skapas nya ytor i Stockholms stenstad.

Mitt egentliga ärende är dock att höra om den goda uthyrningsstatistik som Zachrisson, Humlegården Fastigheter, och den externa konsulten Katarina Cygnaeus, Fastighetsplanering, har lyckats med i fastigheten Apelsinen 5 i Solna.

– Vårt samarbete har lett till att drygt 8 000 kvm hyrts ut under en halvårsperiod, säger Zachrisson.

Namnen på hyresgästerna som har tillkommit sedan förra sommaren är Blue Chip Customer Engineering Nordic (276 kvm), Effekt SPU (380 kvm), MQ Retail (900 kvm), Global Knowledge (1 130 kvm), Coffee Queen (350 kvm), Cobolt (820 kvm), Carema (2 950 kvm) samt L'EASY (650 kvm). Det senaste tillskottet bland hyresgästerna är samlokaliserade VA Ingenjörerna och Krüger Akvapur (950 kvm).

Cygnaeus tillägger:



I Apelsinen finns nu en kontorsyta om cirka 1 300 kvm och en butik om cirka 200 kvm att hyra. Effektiva planlösningar i flera ombyggnationer samt en uppgradering av fastighetens yttre med kalkvita väggar har tillkommit.

– Första lokalen som utformades i enlighet med den nya standarden var 3PR:s lokal. Denna öppnade sedan för en lösning med andra intressenter. Den fina blandningen av de hyresgäster som har tecknat kontrakt sedan dess och det goda läget, inklusive kommunikationsläget med tunnelbanestationen Vreten i närheten, har lett till att det har blivit lätt att attrahera flera hyresgäster.

Zachrisson understryker att Humlegården Fastigheter har satsat på en rejäl förädling av Apelsinen. Lokalerna har således blivit exklusiva både vad gäller miljö och hyreskostnad. Det kan attrahera vissa hyresgäster. I samverkan med duktiga konsulter kan vi lättare nå dem, säger han:

– Vår samverkan med Fastighetsplanering har lyckats, eftersom vi har en gemensam inställning till vikten av att vara konkreta, konstruktiva och engagerade i vårt arbete.

De säger båda att i den verksamheten är det viktigt att lyssna på kunderna samt att skapa goda lösningar för deras specifika behovsbild. Sedan är det viktigt att lära känna fastigheten och undersöka vilka tvilling- och systerföretag som finns i närheten. Cygnaeus vidareutvecklar det påståendet:

– Det gäller att stämma av frågor som: kan de aktuella lokalerna samt hyresnivåerna passa ett visst företag?

Fastighetsbolag och konsulter ska, vidare, snabbt konkretisera de lösningar som kan tilltala enskilda kunder. I tider av höga vakanser, generellt sett, får fastighetsbolag, -ägare eller -konsulter ständigt ligga i startgroparna och löpa loppet i hård konkurrens för att lyckas.

De kvaliteter som finns i en fastighet bör lyftas fram i en förädling och upparbetning. Så kan man ta vara på bestånd och värna existerande eller potentiella hyresgäster.

Hur kommer framtiden att se ut i ljuset av en lyckad uthyrningsstatistik för Apelsinen?

I dagsläget har vi, i Stockholm, fem projekt planerade med Fastighetsplanering, säger Zachrisson:

– Det första projektet gäller Härden 16, det så kallade Bilpalatset, vid Norra Station. Sedan har vi Ugnen 4, Sprängaren 8, Sicklaön 83:33 samt det som är kvar i Apelsinen 5, förstås. Arbetet med Apelsinen i Solna har bekräftat att vår ambition på Humlegården Fastigheter leder oss i rätt riktning:

– Projektet är ett exempel på Humlegårdens signum, det vill säga, förmågan att förädla en nedgången fastighet och sedan visa samma engagemang i våra kundrelationer som vi visar under förädlingen. Dessutom ser vi nu att det var rätt att utvidga bolagets geografiska verksamhetsområde till Stockholms närförorter, avrundar Zachrisson.

Klockan visar att tiden är ute för vårt samtal. Om någon minut ska Zachrisson och Cygnaeus möta nya kunder. Matchningen av fastigheter och hyresgäster fortsätter.

Fakta:
Humlegården Fastigheter AB
Humlegården är ett av Stockholms största fastighetsbolag, vars bestånd är beläget främst i city och tullnära lägen. Bolaget arbetar kontinuerligt aktivt med utökning och förädling av fastighetsbeståndet.
I dagsläget förvaltar Humlegården cirka 45 fastigheter om totalt cirka 600 000 kvm.

Fastighetsplanering
Fastighetsplanering i Solna har som ambition att fylla vakanser långsiktigt i fastigheter åt uppdragsgivare.
Verksamheten igångsattes år 2000. Affärsidén är att fylla ett resursbehov i uppdragsgivarnas organisationer.

Köpa, sälja, hyra eller hyra ut?

På objektvision.se finns
1000-tals lediga lokaler och fastigheter

objektvision.se
STÖRST I SVERIGE PÅ LEDIGA LOKALER & FASTIGHETER

God kulturmiljö gör staden attraktiv



Britt Wisth framför det uppgraderade Glashuset; här finns, bland andra, hyresgäster som arkitektkontoren Tengbom och Wingårdh. Hon säger att fastigheten har behållit sin utformning generellt sett, men dess framtoning är annorlunda, eftersom den fasta belysningen i interiören har ändrats.

Av Birgitta Fröjdendahl

Stockholms fastigheter och miljöer har bevarats väl från medeltiden och framåt. Britt Wisth, antikvarie på Stockholms Stadsmuseum, har omfattande erfarenhet av kulturvårdsfrågor rörande miljöer samt fastigheter i huvudstaden. Hon är nöjd med det regelverk som ligger till grund för Stockholms stads engagemang att vårda och förnya:

– I staden finns höga ambitioner vad gäller krav på kvalitet och de insatser som genomförs är väl planerade och genomtänkta. Lagar, som PBL, samt regelverk, som Byggnadsordningen, stipulerar att miljöer inte får ändras godtyckligt. Kulturmiljön i Stockholm värnas av både allmänheten och myndigheterna.

Att dokumentera samt klassificera tillhör en antikvaries ansvar, men jag märker, i ett samtal med Fastighetsaktien, att Britt Wisth även har en mission. Hon berörs vid åsynen av felaktiga material vid ombyggnation, exempelvis. Fastigheter som uppförts under tidigare perioder kräver vård som överensstämmer med specifika stilar samt material från den aktuella tiden. Hon tillägger:

– Tidigare var det hart när omöjligt att finna relevanta material och färger för restaurering eller ombyggnation. I dag har vi dock sett en förbättring vad gäller utbudet, men det gäller att ha kunskap om vilka produkter som produceras samt var vi kan finna dem. Det är sällan så att de stora kedjorna kan förse oss med nödvändiga varor i vårt arbete med restaurering och rådgivning.

Till restauratörens glädje finns däremot föreningar som FIBOR, en intresseförening för företag inom byggnadsvård och restaurering. Det finns även flera företag liknande Centrum för byggnadsvård i Gysinge. I Stockholmstrakten har vi, till exempel, Nacka Byggnadsvård. Dessutom kan flera fristående byggnadsantikvarier rådfrågas i dag.

I fastighetsbranschen har Britt Wisth rykte om sig att ha kunskap och integritet. Vid förädling samt uppgradering av miljöer är det viktigt att kunna ge goda råd eller att ha mod att säga nej till vissa mindre genomtänkta lösningar. Hon föreslår ofta alternativa, varsamma vägar för att nå målet.

Humlegården Fastigheter är ett av de bolag som uppskattar Britt Wisths omdöme och råd. I arbetet med bolagets kontor på Birger Jarlsgatan 25 och med en liknande miljö på Blasieholmsgatan 1-3/Hovslagargatan 3 har hennes kommentarer anammats. På så vis har en förnyelse av gammalt och nytt kunnat förenas. Stenstadens monumentalitet samt samtidens behov av ljus och rymd finns representerade i lokalerna på nämnda adresser, där arkitekt Torbjörn Ericsson, SWECO FFNS, ansvarar för formgivningen.

Vad gäller särskilt lyckade uppgraderingar nämner hon KTHB, biblioteket på Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm. Erik Lallerstedt formgav den ursprungliga byggnaden för laboratorier år 1917. Den verksamheten upphörde dock och ny funktion blev bibliotek.

Ansvarig arkitekt för ändringen Pehr Ahrbom, Ahrbom & Partner, formulerade den vision som ledde till utbyggnaden år 2002 i det följande:

– Bibliotek i dag förknippas med liv, öppenhet och tillgänglighet. Skapandet av mötesplatser är viktigt både för den sociala samvaron och den professionella kommunikationen. Det har vi beaktat i förnyelsen.

Britt Wisth ser i KTHB ett exempel på hur gammalt kan samspela med nytt till en optimal helhetslösning för samtida brukare genom ett nära samarbete mellan beställaren, arkitekten och antikvarien.

Vad bör vi då beakta i förvaltandet av Stockholm för framtiden? Vi bör lära känna fastigheterna och deras historia samt de ursprungliga visionerna om dem. Ett ansvar som Britt Wisth tar är att visa skillnaderna mellan rätt och fel i vårdandet av vårt kulturarv. Framförallt vill hon visa hur lätt det är att göra rätt.

Tilpos magiska konst: – ”Det omedvetna är kompetent”, säger Hans och Hanna

Av Birgitta Fröjdendahl



Hans och Hanna Eriksson. Foto: Jurgen Almstedt.

Konstnären Fruls Tilpo – Hans Eriksson – studerade på Kungliga Konsthögskolan mellan åren 1981 och 1986. Sedan studieåren har han haft ett fyrtiotal separatutställningar och finns representerad på Moderna Museet samt på ett flertal platser, som Göteborgs konstmuseum, eller museer i Eskilstuna, Malmö, Gävle, Bohuslän, Borås. Under senare tid har han, exempelvis, ställt ut oljemålningar på Galleri Lars Bohman och hos konsthandlaren Verner Åmell i Stockholm.

Konstnärslivet och framgången delar han med hustrun Hanna Eriksson. Tidigare arbetade hon med scenografi och teater, men sedan en längre tid tillbaka samarbetar de i konstprojekten. Ett gemensamt berättande ligger ofta till grund för målningarna, som domineras av det självbiografiska. Nu samarbetar de med en kortfilm.

Liksom relationer kan växa, utvecklas tematiken i Hans måleri över tiden. Jan Håfström uppmärksammade barnet i måleriets ”osannolika koloristiska fullträffar” i parutställningen med Karin Mamma Andersson på Doktor Glas hösten 1995. I samband med andra utställningar har skribenter lyft fram självbiografiska inslag i hans konst. Åter andra har tagit fasta på hans politiska vinklingar eller burleska humor.

I det följande urskiljer jag vissa nyckelteman och i stället för att använda konstnärsnamnet Fruls Tilpo, använder jag födelsenamnen Hans och Hanna för att understryka det engagemang som paret delar.

Hans och Hannas bildvärld är fylld av möjligheter. Vilda associationer präglar berättandet, där samtal, händelser, andras bilder, egna och barnens tankevärldar inspirerar till de underfundiga målningarna. Själva tror de på bildmagi.

Det kallar jag en magisk realism med romantiska inslag. Paret affirmerar verkligheten och använder ibland fotografiet som ett avtryck av verkligheten, även om realismen är djupt förankrad i konsten. Dock, ställer de sig frågan, vad är verkligheten? Vad finns bortom/hitom verkligheten?

Ett svar är som, den numera bortgångne, vännen Pontus Hultén en gång uttryckte det ”Magin är starkare än döden”. Ett annat svar, som bland andra de medeltida tänkarna och romantikerna formulerade, är att skillnaden mellan liv och död är hårfin.

Familjen

Hur kan samtiden visualisera en verklighet som låter sig beskrivas i termer av bild och text? I samtalet med Hans och Hanna får jag bekräftat det jag redan vet från mitt arbete med tidskriften Metamorfos; text och bild kan samverka för att tillfredsställa den längtan efter svar som utmärker människan.

Hans och Hannas bildvärld befolkas ofta av familjen eller av sällskap. Fyra familjemedlemmar finns i jordelivet och den femte – Anders – håller i taktpinnen och visar vägen till en vidare dimension.

För Hans och Hanna är således konsten en värld som dels visualiserar verkliga upplevelser, dels pekar på framtida skeenden. De menar att det omedvetna är kompetent och att vi är större än vårt subjekt.

För att leva med denna etiska ambition till fullo är Hans och Hannas konst gränsöverskridande på flera plan. Allvar/Humor, Politik/Andlighet, Liv/Död, Nu/Evighet; alla delar medverkar i en existentiell balans.



I ”Community of the Blue Mirrors” skalar dottern i familjen Tilpo morötter till djuren. Hon bär en fårskinnsmössa på huvudet. Fåren är uppslukade av sina egna spegelbilder i de blåfärgade pölarna.

Människa och djur

Ytterligare en gräns med vilken Hans och Hanna leker är den mellan djur och människa. I målningen ”Anjeco och Saida” ser vi en svart kvinna i svenskt förkläde med dalahästar och en liten apunge.

Enligt min mening leker bilden med traditionen inom konsten som har avbildat Jungfru Maria och Jesusbarnet sedan tidig medeltid. En gränsöverskridande lek med eurocentriska föreställningar om den vita madonnan är uppenbar.

Dessutom överskrids gränser mellan kulturmaterialism och den kristna traditionen. Frågor om etnicitet samt andlighet samsas här i ett tankeväckande, tilltalande perspektiv av den vuxnes ansvar gentemot skapelsen.

Hans och Hanna lyfter dels fram den svarta, förtryckta ”mama”, som vi känner så väl genom uppmärksammandet av de färgades situation, dels den lilla apungen som kan vara föremål för allsköns rovjakt. Målningen blir följaktligen ett etiskt utropstecken och, i förlängningen, en kärleksförklaring till de marginaliserade.

Hans och Hanna tillägger att förebilderna Anjeco och Saida existerar i verkligheten.



”Anjeco och Saida”avbildar apungen som en kristusfigur i den svarta kvinnans varma famn. Människans ansvar gentemot varandra och gentemot djuren blir här påtagliga budskap för betraktaren.

En annan bild med människa och djur – målningen ”Kom Fågel Fenix” – visar framlidne sonen, Anders, i samvaro med sin farfar. Anders trollar fram fridens fågel, duvan. Pojken och fåglarna badar i ett ljus som sprider sig till den gamle.

Målningen må avbilda en trolleriakt på en scen. Här finns dock en tillförsikt och förtröstan, som lika gärna kan representera en tro på eller övertygelse om att döden inte är slutet. I landet bortom finns ytterligare en dimension av livet, där alla kan mötas, gammal som ung. Barnet symboliserar hoppet och lösningen. I konsten är den i livet frånvarande sonen närvarande.



Sonen Anders och farfadern är bortgångna men levandegörs i “Kom Fågel Fenix”. De två fåglarna, som Anders trollar fram ur kavajen, påminner om själarnas odödlighet. Duvor för tanken till ljus, frid, evigt liv, gränsöverskridande flykt mellan himmel och jord, liv och död.

Staden

Hans och Hanna bor på många platser. Dels i Stockholm – staden och skärgården – dels ofta i ateljén i Paris sedan fyra år tillbaka. Storstaden är därför en miljö som upptar en stor del av deras uppmärksamhet. Ytterligare en målning som fascinerar mig i deras produktion heter ”Utsikt från Skeppsholmen”. Här avbildas ett fåtal personer, varav några sitter i rullstol. Återigen får betraktaren något att fundera över; vart är vi på väg och vilka värden är det viktigt att värna om i vår tid? Tavlan genomsyras av lösningsmedel och tjära, medan en röd färg i förgrunden producerar värme under en kyligt blå himmel.

Avslutningsvis säger Hans:

– De existentiella frågorna är intressanta att förhålla sig till. Som vi vet, vilar vår existens på ett mysterium.

Hanna tillägger:

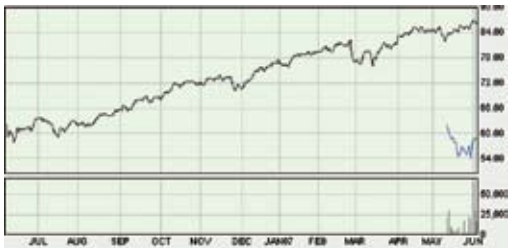
– Konsten är även ett ställningstagande i alla väder, tänker Hans och jag; det må gälla ett gäng husor som bygger hus eller en utsikt från Skeppsholmen.



“Utsikt från Skeppsholmen” visar en vy över Stockholm. Ett fåtal människor ses här, varav två män i kostym i nedre vänstra hörnet. Två vuxna och ett barn är rullstolsbundna. En person badar. Denna stockholmsvy skrämmer i sin ödslighet. En kort, asfalterad vägsträcka slutar med en stängd bom på det bortre fastlandet. Marken och vattnet förefaller vara täckta av tjära och lösningsmedel. Trots det, skapar kvarnhjulen i förgrunden en organisk rörelse som tilltalar. Den skarpt röda färgen för tankarna till passion och värme, även om himlen svarar i kyligt blått.

Bolag/Company • Kurs/Stock price • Aktier/Number of shares • Soliditet/Solvency rate
Utdelning/Dividend yield • Ändring -07/Change -07 • Prognos/Forecast

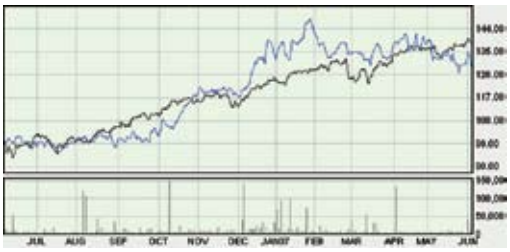
Annehem • Peter Strand





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr -07	Prognos
Annehem	58,75	11,97	36,7	–	-5%	→

Brinova • Anders Silverbåge





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr -07	Prognos
Brinova	134,00	22,60	40,7	4,85%	-7%	→

Castellum • Håkan Hellström





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr -07	Prognos
Castellum	93,75	172,00	42,00	3,04%	+5%	→

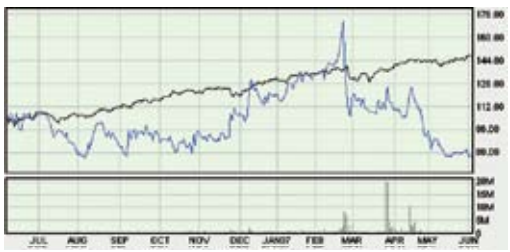
Catena • Peter Hallgren





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr -07	Prognos
Catena	107,50	11,565	33,80	4,65%	+15%	→

Dagon • Roger Stjernborg Eriksson





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr -07	Prognos
Dagon	78,00	18,13	31,6	–	-3%	→

Din Bostad • Mikael Granath





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr -07	Prognos
Din Bostad	72,00	17,30	23,00		+7%	→

Diös • Christer Sundin





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr -07	Prognos
Diös	38,00	33,30	51,10	3,14	+2%	→

Fabege • Christian Hermelin

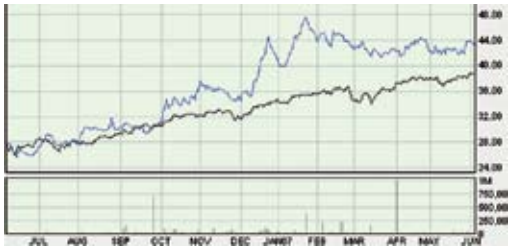




Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr -07	Prognos
Fabege	84,00	178,45	41,00	11,73%	-8%	→

Bolag/Company • Kurs/Stock price • Aktier/Number of shares • Soliditet/Solvency rate
Utdelning/Dividend yield • Ändring -07/Change -07 • Prognos/Forecast

Fast Partner • Sven-Olof Johansson





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr -07	Prognos
Fast Partner	43,00	53,71	28,00	3,72%	+3%	→

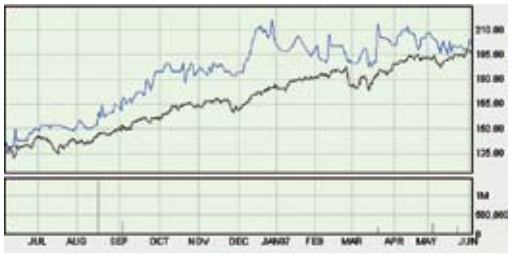
Fastighets AB Balder • Erik Selin





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr -07	Prognos
Balder	112,00	16,22	20,60		+10%	→

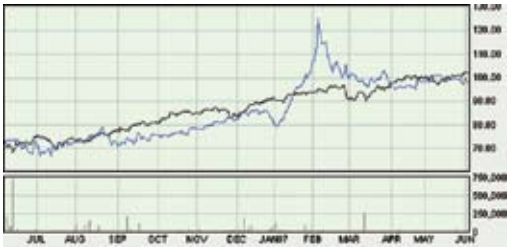
Heba • Nils Hedberg





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr -07	Prognos
Heba	204,00	13,80	65,90	4,05%	-6%	→

Home Properties • Clas Hjorth





Home	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr -07	Prognos
Properties	98,00	20,94	55,7	3,43%	+18%	→

Hufvudstaden • Ivo Stopner





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr -07	Prognos
Hufvudst	85,50	211,27	57,40	13,65%	+10%	→

JM • Johan Skoglund





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr -07	Prognos
JM	240,00	92,29	43,00	7,31%	+42%	→

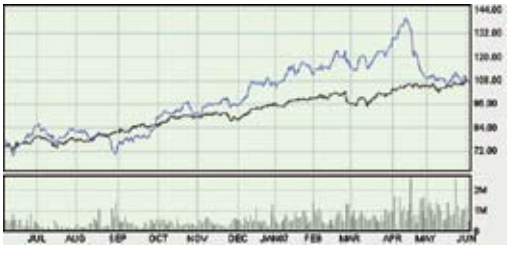
Klövern • Gustaf Hermelin





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr -07	Prognos
Klövern	31,90	166,54	34,30	4,24%	+6%	→

Kungsleden • Thomas Erséus





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr -07	Prognos
Kungsleden	107,50	136,50	40,00	9,65%	-1%	→

Bolag/Company • Kurs/Stock price • Aktier/Number of shares • Soliditet/Solvency rate
Utdelning/Dividend yield • Ändring -07/Change -07 • Prognos/Forecast

Ljungberggruppen • Anders Nylander





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr - 07	Prognos
Ljungberggr	107,00	130,34	42,00	1,80%	+23%	→

NCC • Olle Ehrlén





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr - 07	Prognos
NCC	193,50	108,43	22,00	9,47%	+3%	→

Peab • Mats Paulsson





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr - 07	Prognos
Peab	242,50	87,20	19,90	4,53%	+49%	→

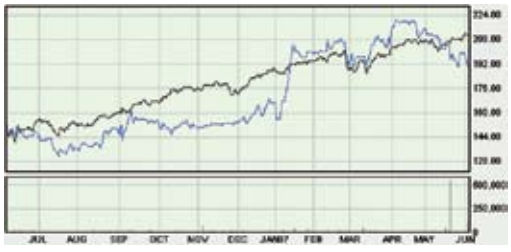
Sagax • David Mindus





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr - 07	Prognos
Sagax	88,00	11,87	23,00		+15%	→

SBC • Helena Skåntorp





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr - 07	Prognos
SBC	190,50	5,20	70,10	2,26%	+15%	→

Skanska • Stuart E Graham





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr - 07	Prognos
Skanska	160,50	418,55	27,10	5,70%	+19%	→

Wallenstam • Hans Wallenstam





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr - 07	Prognos
Wallenstam	183,50	64,00	39,00	1,67%	+30%	→

Wihlborgs Fastigheter • Anders Jarl





Bolag	Kurs	Aktier (m)	Solid	Utdel	Ändr - 07	Prognos
Wihlborgs	147,30	38,43	23,70	3,89%	+4%	→

SIPA

SCANDINAVIAN INTERNATIONAL PROPERTY ASSOCIATION

Your Gateway to the property Nordic market

SIPA is an exclusive organization for major property investors in the Nordic countries. The members are mainly from Denmark, Finland, Norway and Sweden.

The **SIPA** association is exclusive and open to investors who, by virtue of their size or activity, can play an important role in the Northern Europe's property markerts.

SIPA offers a unique contact network that combines the exceptional knowledge about the Nordic property markets and an extensive experience in property investments around the world.

SIPA offers a unique gateway for investors interested in the dynamic property markets in the Nordic countries. The total property value represented by the majority of **SIPA**'s members exceeds EUR 50 billion.

Aarel Asset Management Gmbh
Aberdeen Property Investors
Akademiska hus AB
AXA Reim Scandinavia
Baltic Property Trust A/S
CB Richard Ellis
CB Richard Ellis Cederholm A/S
Citycon Oyj
Dan-Ejendomme A/S
Danske Ejendomme A/S
De Forenede Ejendomsselskaber A/S
Diligentia AB
Doughty Hanson & Co Real Estate Ltd
Ejendomsforeningen Danmark
Ernst & Young Real Estate
Fastighetsaktiebolaget Norrporten
Fastighetsägarna Sverige A/S
Finansgruppen Nordic A/S
Folksam
Forum Partners
Home Property Investors
Ica Fastigheter AB
ING REIM Nordics AB, Stockholm
Jones Lang LaSalle AB
KFN
Keops A/S
KLP Eiendom AS
Kungsleden AB
NCC Property Development A/S
Niam
NewSec AB
Nordicom A/S
ProLogis Sweden AB
Rockspring Property Investment Managers Ltd
Rodamco Sverige AB
Sampension A/S
SAMPO Oyj
Sato Oyj
SEB Ejendomme
Sjælsø Gruppen A/S
Skanska Commercial Development Nordic
Statens Fastighetsverk
Stena Fastigheter AB
Storebrand Eiendom AS
Teesland IOG Nordic A/S
TK Development A/S
Vital Eiendom AS

SIPA

SCANDINAVIAN INTERNATIONAL PROPERTY ASSOCIATION

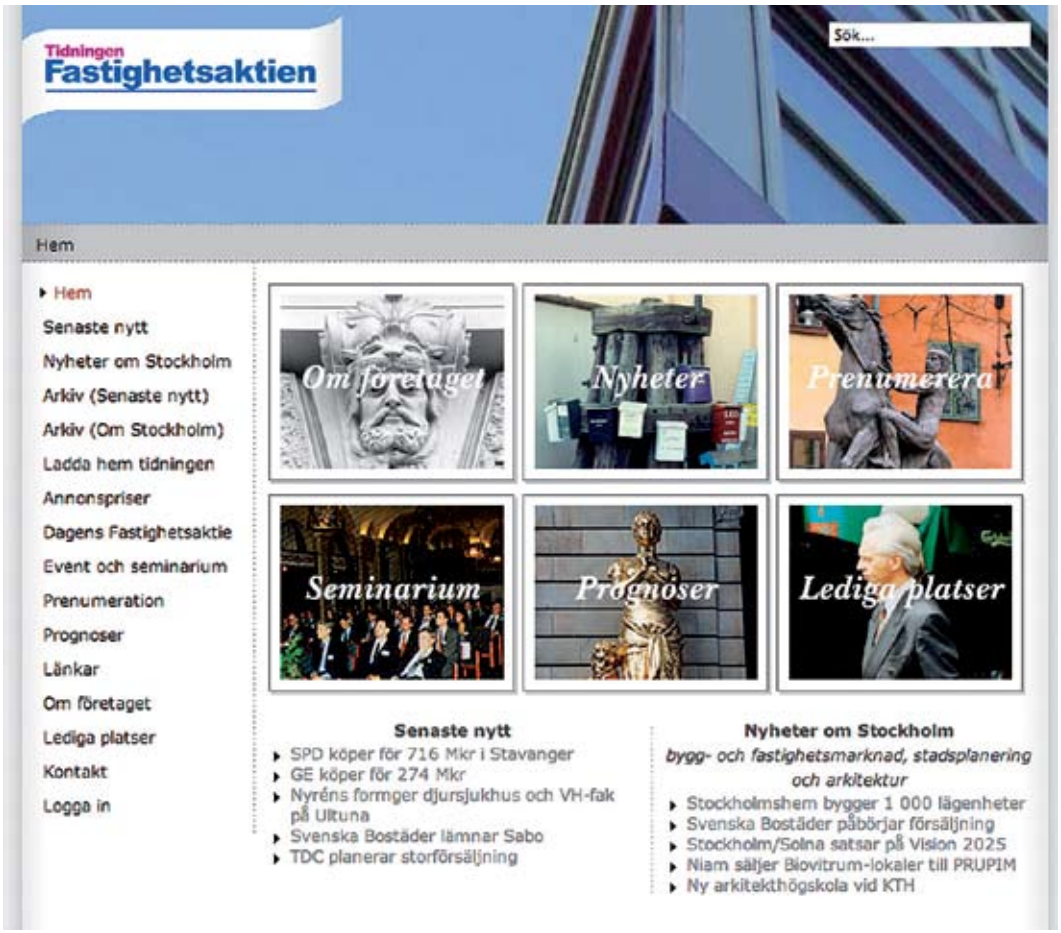
www.sipa.nu

Du kan alltid läsa en av de senaste nyheterna på www.fastighetsaktien.se

Men det är bara prenumeranter på Dagens Fastighetsaktie som kan läsa alla våra nyheter!

Dagens Fastighetsaktie är Sveriges ledande nyhetsbrev om fastighetsmarknaden med 10 000 läsare.

Teckna en prenumeration på www.fastighetsaktien.se – så erhåller du 20 procents rabatt på våra ordinarie priser.





För lönsammare fastighetsinvesteringar

Aberdeen Property Investors är en av Europas ledande förvaltare av fastighetskapital. Våra investerare kan välja på ett brett utbud av fonder med olika riskprofil och avkastningsmål. Vi kan även erbjuda skräddarsydda förvaltningstjänster för direktägda fastighetsportföljer. Den gemensamma nämnaren för våra fonder och förvaltningsmandat är ett värdeskapande fokus genom hela värdekedjan - från portföljstrategi till fastighetsförvaltning.

Genom vår strukturerade investeringsprocess, aktiva management och lokala närvaro ger vi varje fastighet de bästa möjliga förutsättningarna för god värdetillväxt.

Kontakta oss så berättar vi mer om vilka möjligheter vi erbjuder för lönsammare fastighetsinvesteringar.

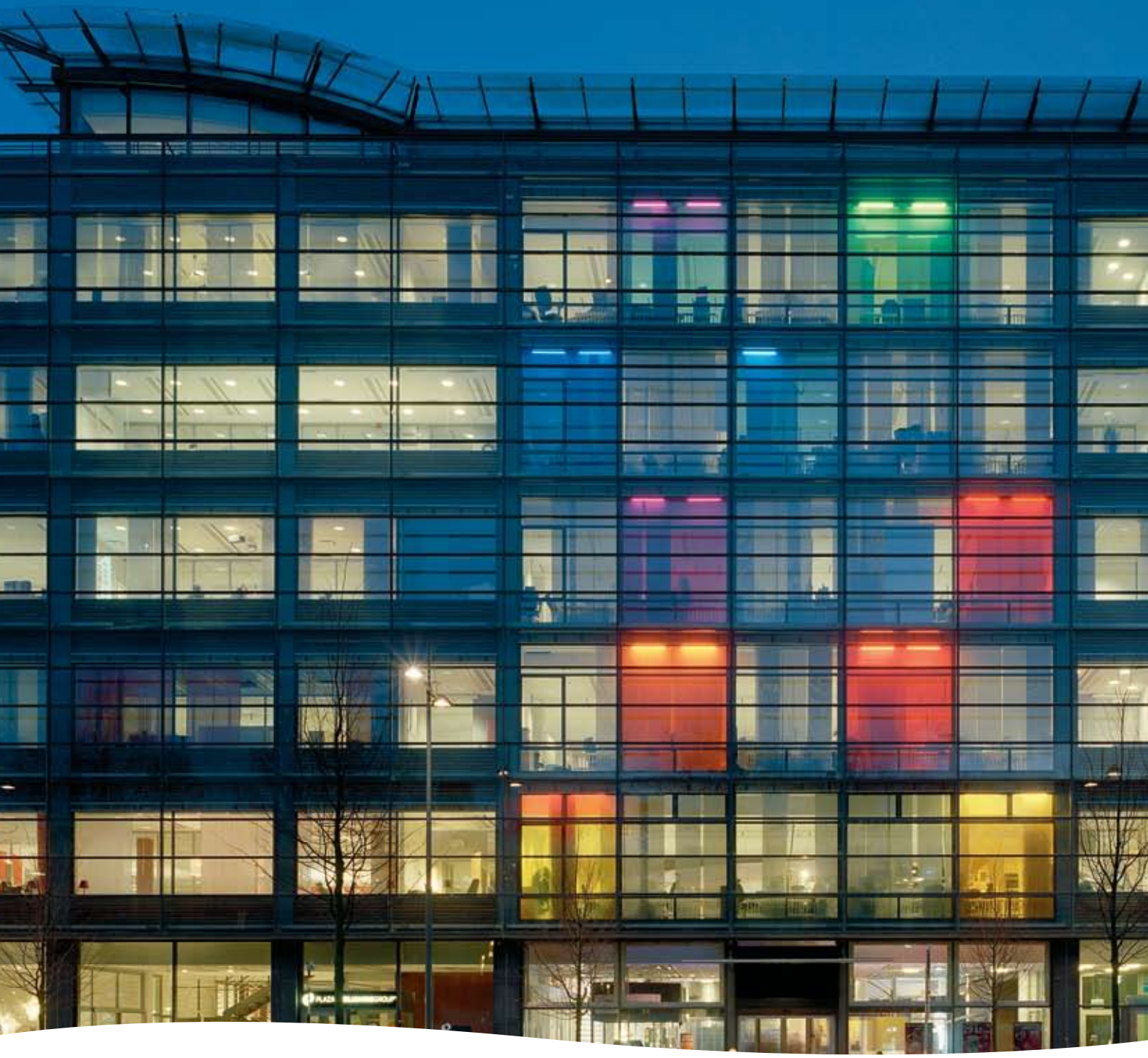
Aberdeen Property Investors förvaltar ca 100 miljarder kronor i europeiska fastighetsinvesteringar genom fastighetsfonder och förvaltningsmandat. Företaget har 500 anställda i tio länder i Europa. Aberdeen Property Investors är ett dotterbolag till den internationella kapitalförvaltningskoncernen Aberdeen Asset Management PLC, noterat på Londonbörsen.

Aberdeen
PROPERTY INVESTORS

Aberdeen Property Investors
Luntmakargatan 34, Box 3039, 103 63 Stockholm
Tel: 08 - 412 80 00 www.aberdeenpropertyinvestors.se

Posttidning A

Genomförandekraft



Försäljningen av Gångaren 15 på Kungsholmen i Stockholm är ett exempel på en av många framgångsrika fastighetstransaktioner som hittills har genomförts i Sverige under 2007. Catella agerade rådgivare åt ägaren Skanska. Kännetecknande för Catella är kombinationen kapitalmarknadskompetens och branschkännedom. Denna kombinerade kunskap har gett oss en ledande position på den svenska marknaden för fastighetstransaktioner. Och det är den som ger oss Genomförandekraft.

www.catella.se/property

CATELLA

CATELLA CORPORATE FINANCE