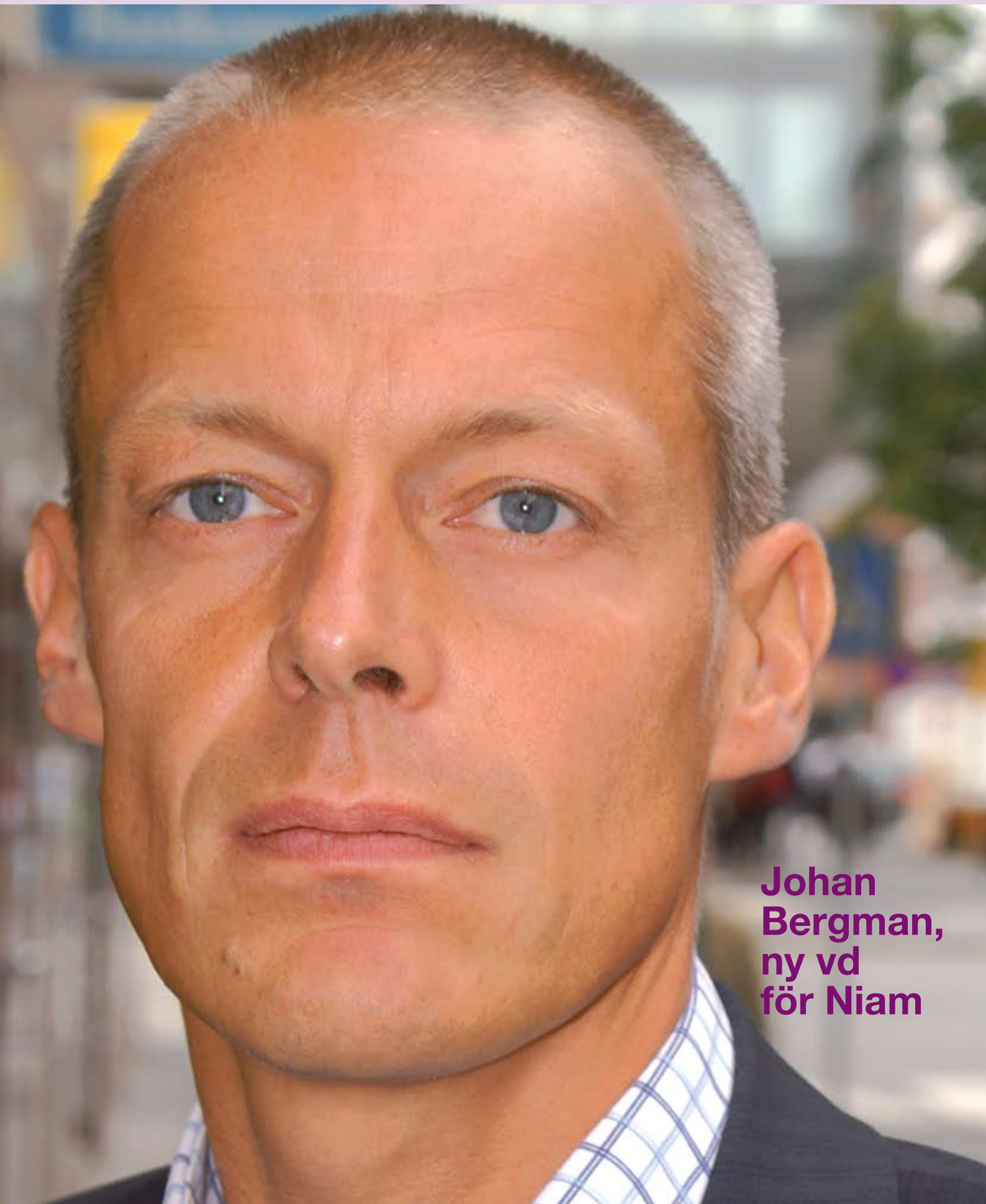




**Johan
Bergman,
ny vd
för Niam**

ncm•Donaldsons



Fastighetsutveckling, 18 projekt

Fastighetsförvaltning, 8 miljarder SEK

Butiksetablering, 11 kedjor

Centrumsupport, 20 centra

Uthyrning, från Malmö till Haparanda

Oxtorgsgränd 2-4
SE-111 57 Stockholm
Telefon +46 (0)8 545 425 80
Telefax +46 (0)8 545 425 88

Box 585
SE-721 10 Västerås
Telefon +46 (0)21 10 83 50
Telefax +46 (0)21 10 83 55

Stranden 3 B
NO-0250 Oslo
Telefon +47 2311 8900
Telefax +47 2311 8901

Nummer 4 • 2006

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
sf@centum.se

Redaktör/Editor

Lars Eriksson
lars.eriksson@fastighetsaktien.com

Redaktion/Editor's Office

Stefan Bohlin
Birgitta Fröjdendahl
Johan Elfver

Correspondents London

Tim Jones

Correspondents Amsterdam

Judith Veerbeek

Correspondents Helsinki

Heikki Salminen

Grafisk form/Layout

Centum AB

Prenumerationer/Subscriptions

Centum AB
Telefon: 08-10 81 81
Fax: 08-10 41 40
www.fastighetsaktien.se

Tryckare/Printer

AlfaPrint
Stockholm 2006

© Centum AB

– Tidningen Fastighetsaktien.

För icke beställt material ansvaras ej.

Allt eftertryck förbjudes.
Citera gärna – men ange
då alltid källan.

Stockholm okt/nov 2006

ISSN: 1403-1116

Ollén lämnar Akademiska Hus 5

Hermelin är vd för Fabege 5

Värdet på Skärholmens Centum? 6

Mats Wäppling, ny vd för Sweco 6

Sponda köper Kapiteeli för 8,75 Mdr kr 7

GE Real Estate är goda riskhanterare 8

Johan Bergman, ny vd för Niam 11

Skanska bygger vid Norra Bantorget 12

Vilka fastigheter ska Stockholms stad sälja? 13

Niam störst i Norra Europa 16

Platzer och Länsförsäkringar bildar bolag 18

Newsec och Aberdeen förvaltar åt Alecta 19

Keops, långsiktiga investerare i Sverige 20

Ljungberggruppen och Atrium går ihop 22

Ökat bostadsbyggande i Stockholm 24

Micasa utvecklar omsorgsfastigheter 26

Det största som hänt White/Stockholm 29

Stark medvind i Göteborgsregionen 30

Fastighetsaktiens lokmalbarometer 31

Nätverket Aranea 33

Kvarnholmen bebyggs för 6 Mdr 34

Bosse Anderssons hägringar 36

Tengbom 100 år 37

Tengboms integritet och flexibilitet 38

Fastighetsbolag på börsen i Stockholm 41

Fastighetsbranschen fortsätter att vara stark. Men det finns två orosmoment. Enligt Olivier Piani, chef för GE Real Estate Europe, kan tre huvudtrender på marknaden i Europa urskiljas. För det första komprimeras avkastningskravet för fastigheter (Cap Rate Compression). För det andra minskar möjligheterna till riskfria kursvinster (the End of Positive Arbitrage). Den tredje trenden är att det pågår en kontinuerlig hyreshöjning (Rental Growth).

Att avkastningskraven har minskat innebär att många ser större möjligheter till högre avkastning genom att investera i fastighetsutvecklingsprojekt, än att investera i förvaltningsfastigheter. Det är en anledning till att det här numret har en fokus på fastighetsutveckling. Särskilt i Stockholms city pågår och kommer att påbörjas flera stora byggprojekt. Skanska bygger bostäder, hotell och kontor vid Norra Bantorget. Ett konsortium, bestående av Niam Fond III, Cargill Value Investment och Jarl Asset Management, kommer att nästa år byggstarta en konferens-, hotell- och kontorsanläggning vid före detta postterminalen Stockholm Klara. Endast i detta projekt kommer cirka 2 Mdr kr att investeras.

Ett stort kontorsprojektet vid Kungsbron i city, intill WTC, beräknas bli klart under år 2009, då Vital ska betala NCC 971 Mkr för det då hyressäkrade projektet.

Den nya borgerliga majoriteten i Stockholm planerar att bygga 15 000 nya bostäder under mandatperioden 2006-2010. Positivt är att den nya regimen förespråkar en högre exploatering och mindre detaljstyrda krav för att sänka kostnaderna för nyproduktion. Förutom fler ombildningar i framförallt Ytterstaden vill den nya regimen att det stora CentrumKompaniet säljs. Att förvärva detta stora bolag, med ett värde om 6-7 Mdr kr, är något som intresserar nya Ljungberggruppen/Atrium.

En annan stor aktör i Sverige är Keops, som under hösten köpte 172 fastigheter av Kungsliden för 6,7 Mdr kr. Tommy Sundbom, vd för Keops i Sverige, säger i en intervju att Keops gör goda resultat och att bolaget nu äger fastigheter för 24 Mdr kr. Dessa fakta, understryker Sundbom, talar för att Keops är en långsiktig aktör i Sverige.

Flera av våra stora arkitektbyråer har, i tider med många fastighetsutvecklingsprojekt, orderböckerna fulla. I detta nummer presenterar vi 100 års-jubilaren Tengbom samt White Stockholm, som vann tävlingen om Nya Karolinska i Solna.

Utan skickliga arkitekter blir det inga lyckade nybyggnationer.



Stefan Fröjdendahl, chefredaktör

Your Gateway to the Nordic property market

SIPA is an exclusive organization for the major property investors in the Nordic countries. The members come 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 Northern Europe's property markets.

SIPA offers a unique contact network that combines the exceptional knowledge of its members about the Nordic property markets with their 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 **SIPA's** members exceed EUR 40 billion, of which 15% is outside the respective members' domestic market.

Aberdeen Property Investors Nordic AB
ATP Ejendomme A/S
Baltic Property Trust A/S
Capon AB
CB Richard Ellis A/S
Citycon Oyj
Codan Ejendomme
Danske Ejendomme A/S
Doughty Hanson & Co Real Estate
Ernst & Young Real Estate
Eurotower AB
Folksam
Gjensidige NOR
Næringseiendom A/S
FORAS Holding A/S
IVG – Asticus
Jones Lang LaSalle AB
Kapiteeli Oy
KEOPS A/S

KLP Eiendom A/S
Kommunernes Pensionsforsikring A/S
Magasin Ejendomme A/S
NCC Property Development AB
NewSec AB
Nordea Fastigheter AB
Nordicom A/S
ProLogis Sweden AB
Rodamco Sverige AB
SAMPO Oyj
Sato-Yhtymä Oyj
SjælsøGruppen A/S
Skandia Fastighet AB
Skanska Project Development Europe AB
Statens Fastighetsverk
Stena Fastigheter AB
Storebrand Eiendom AS
TK Development A/S
Ørestad Development Corporation

SIPA

SCANDINAVIAN INTERNATIONAL PROPERTY ASSOCIATION

Box 3039 • SE 103 63 STOCKHOLM • SWEDEN

Fax +46 8 597 91 004

Mobile +46 70 284 29 10

www.sipa.nu • e-mail info@sipa.nu

Ollén lämnar Akademiska Hus

Av Stefan Fröjendahl

Joakim Ollén, som har varit verkställande direktör i Akademiska Hus AB sedan november 2003, lämnar företaget. Orsaken är att styrelsen och han under en längre tid har haft olika uppfattningar om bolagets framtida inriktning. Ollén kommer att stå till styrelsens förfogande under den ettåriga uppsägningstiden. Vice verkställande direktören Thomas Norell ska träda in som tillförordnad verkställande direktör.

I en kommentar från Fastighetsaktiens sida kan sägas att orsaken till att Ollén lämnar Akademiska Hus är att bolagets styrelse inte anser att Akademiska Hus ska bredda sin kundkrets. Bolaget gjorde förra året sin största vinst någonsin, då bolagets resultat före skatt steg till rekordhöga 9,3 Mdr kr (1,3), varav värdeförändringar utgjorde drygt 7 Mdr kr.

Problemet kvarstår dock enligt vår mening; Akademiska Hus tappar sakta men säkert

hyresintäkter och vakanserna stiger i och med att lokalbehovet minskar för våra universitet och högskolor. Därför har Ollén påtalat att Akademiska Hus måste vara inställt på att bredda sin kundbas för att nå fler och nöjdare kunder.

Bara för att ett bolag är statligt, behöver det inte vara ett bolag med ändamålsfastigheter kan vi tillägga.

Det återstår att se om styrelsen för Akademiska Hus, med ordförande Claes Ljungh i spetsen, får förnyat förtroende vid bolagsstämman i april nästa år. I en intervju med Fastighetsaktien avstår Ljungh från att kommentera åsiktsskillnaderna mellan styrelsen och Ollén.

Den nya regeringsalliansen har uttalat att den vill verka för att våra statliga företag är effektiva, vinstgivande och konkurrenskraftiga. Frågan blir således om Göran Perssons gode vän Ljungh får den nya regeringens förtroende att sitta kvar som styrelseordförande i Akademiska Hus. Denne blev hårt



Joakim Ollén lämnar Akademiska Hus efter djup oenighet med bolagets styrelse.



Frågan är om Claes Ljungh får sitta kvar som styrelseordförande i Akademiska Hus.

kritiserad i pressen, när han utnämndes till generaldirektör för Kammarkollegiet i maj månad i år.

Enligt vår mening, om inte Akademiska Hus i framtiden får bredda sin kundbas, är risken särdeles påtaglig att bolaget förlorar både marknad och framtida vinster.

Fabege får ny vd

Christian Hermelin har utsetts till vd för Fabege AB. Han efterträder Erik Paulsson, som vid årsskiftet lämnar sin operativa befattning för att därefter vara arbetande vice ordförande i bolaget.

Hermelin är chef för avdelningen Projekt & Utveckling inom Fabege och har varit verksam inom Fabege/Wihlborgs sedan år 1994.

– Erik Paulsson har gjort stora insatser för Fabege och har utvecklat bolaget till ett betydande företag i sektorn, säger Fabeges styrelseordförande Mats Qviberg.

I en kommentar kan sägas att det är en av Sveriges absolut största fastighetsentreprenörer

som nu träder tillbaka. Ingen betvivlar dock att Paulsson blir fortsatt aktiv; han ska säkerligen initiera och fullfölja många affärer från sina bolag Backahill och Brinova.

Paulsson gör säkert rätt som kliver av vd-skapet i en högkonjunktur. Hans framgångar med – främst – Peab, Storheden, Wihlborgs och Fabege kan säkert följas av fler sinnrika affärer.



Christian Hermelin blir ny vd för Fabege.

Vad blir värdet på Skärholmen Centrum?

Av Stefan Fröjendahl

Sedan ett år tillbaka har det varit känt i vissa kretsar att CentrumKompaniet, bildat år 2001 av förre stadshusdirektören Claes Ifvarsson, skulle säljas om alliansen skulle vinna valet.

Nu har alliansen vunnit och under våren är det troligt att Newsec får uppdraget att sälja det eftertraktade bolaget.

En komplikation vid den stundande utförsäljningen är dock att rätt värdera bolaget, eftersom huvudpjäsen i försäljningen är Skärholmen Centrum.

Problemet är att Skärholmen Centrum är mitt inne i en förnyelseperiod och att det kan komma ut till försäljning innan det är färdigställt.

Först i september 2008 beräknas den omfattande ombyggnationen av Skärholmens Centrum vara klar.

Totalt ska centrumet få drygt 200 butiker och ett flertal restauranger, med en total uthyrningsbar yta om cirka 90 000 kvm, varav cirka 62 000 kvm ska utgöra uthyrbar butiksytta. Nya Kista Galleria har, vid en jämförelse, 125 butiker och Sveriges största köpcentrum, Täby centrum, har 135 butiker, medan Fisketorget i Köpenhamn har 120 butiker.

Det största köpcentrumet i Skandinavien är Fields i Ørestad, Danmark, med en yta om 115 000 kvm, varav cirka



Totalt ska Skärholmens nya centrum få drygt 200 butiker och ett flertal restauranger, med en total uthyrningsbar yta om cirka 90 000 kvm, varav cirka 62 000 kvm ska utgöra uthyrbar butiksytta.

65 000 kvm utgör uthyrbar yta för cirka 135 butiker och cirka 20 restauranger. Dessa siffror talar ändå för att Skärholmen centrum utvecklas till ett av Nordens största köpcentrum, med en årsomsättning som beräknas öka från dagens 1,4 till 2,8 Mdr kr vid färdigställandet.

Om nu CentrumKompaniet säljs före färdigställandet av Skärholmen centrum, gäller det att rätt värdera det nya stora centrumet efter utbyggnaden. Med tanke på att nämnda ombyggnation kan kosta nära 2 Mdr kr, talar flera hård fakta för att hela bolaget kan vara värt drygt 7 Mdr kr.

Det främsta skälet till denna höga värdering av bolaget är, förutom det betydande värdet av Skärholmen centrum, dels att det finns utrymme för betydande hyreshöjningar i beståndet, dels att det finns stora förädlingsmöjligheter i flera av bolagets

centrum- och bostadsfastigheter.

I CentrumKompaniet ingår, förutom Skärholmens Centrum, även Bredäng Centrum, Fältöversten Centrum (totalrenoverat år 2002), Hässelby Gård Centrum, Högdalen Centrum, Ringen Centrum, Rinkeby Centrum, Västermalmsgallerian, Tensta Centrum samt Älvsjö Centrum.

I ägandet ingår även bostäder. Totalt omfattade bolagets fastigheter, vid utgången av år 2005, en yta om 332 000 kvm, varav 140 000 kvm utgjorde butikslokaler, 85 000 kvm bostäder samt 107 000 kvm kontor och allmänna ytor. Dessutom ägde CentrumKompaniet, vid samma tidpunkt, cirka 4 100 parkeringsplatser.

Spännande fortsättning följer då CentrumKompaniet kan komma ut till försäljning våren/sommaren 2007 och då de första anbuderna tas in.

Castellum investerar för 329 Mkr

Under de senaste månaderna har Castellum genom sina helägda dotterbolag köpt fastigheter för 130 Mkr, beslutat om investeringar om 199 Mkr och sålt fastigheter för 53 Mkr.

De största förvärven gäller en fullt uthyrd fastighet vid Klippan/Rödastensmotet i Göteborg (80 Mkr) samt ett hus i centrala Växjö (31 Mkr).

Bland bygginvesteringarna finns ett kontorshus om 5 000 kvm på Norra Älvstranden i Göteborg (126 Mkr) samt en industri- och kontorsfastighet om 10 000 kvm i Lerum (73 Mkr). Försäljningarna gäller dels en bostadsfastighet i Helsingborg (35 Mkr), dels tomtmark i samma stad (11 Mkr) samt en mindre kontorsfastighet i Stockholm (7 Mkr).

Bland de, i sammanhanget, mindre affärerna räknas även köpet av två fastigheter om sammanlagt 5 700 kvm uthyrningsbar yta i Borås respektive Lerum. De förvärvas utan vankanser men med uppsagda kontrakt.

Slutligen har Castellums dotterbolag Aspholmen köpt en mindre industrifastighet i Västerås för 4 Mkr. Detta objekt, omfattande 760 kvm, finns i Norra Tunbytorp.

Största hyresökningen i Kalmarhem

Enligt Hyresgästföreningen i Kalmar har hyrorna i Kalmar ökat mest i Sverige. Under de senaste sex åren har hyrorna i Kalmar ökat dubbelt så mycket som i övriga landet.

Under perioden 2000-2006 ökade hyrorna i snitt i landet med 335 kr för en tvåa på 60 kvm. I Kalmar är siffran under samma period 681 kr, enligt André Johansson, utredare på Hyresgästföreningen.

Kalmarhem säger att de höga hyrorna beror på att bolaget har ett relativt nytt fastighetsbestånd.

Hyresgästföreningens "Rapporten Hyrorna och hyresgästernas ekonomi" baseras på ett representativt urval av 30 kommuner i Sverige.

Mats Wäppling, ny vd för Sweco

Mats Wäppling, chef för NCC Property Development, blir ny vd och koncernchef för Sweco. Han arbetade tidigare inom Skanska, bland annat som vice vd och affärsområdeschef.

Wäppling efterträder Wigon Thuresson, som slutar vid årsskiftet efter sju framgångsrika år som vd för Sweco.

– Wäpplings goda ledar-

förmåga i kombination med att han suttit i Swecos styrelse under några år borgar för att bolaget kan fortsätta vara en robust, lönsam och ledande aktör i branschen, säger Olle Nordström, styrelseordförande i Sweco.

Vid årsskiftet 2005/2006 hade Sweco cirka 37 000 medarbetare.



Mats Wäppling blir vd för Sweco.

Sponda köper Kapiteeli för 8,75 Mdr

Av Lars Eriksson

Finlands största börsnoterade fastighetsbolag, Sponda, dubblar sin storlek. Bolaget, som till 34,3 procent ägs av finska staten och till över 50 procent av utländska investerare, köper det helt statligt ägda fastighetsbolaget Kapiteeli för 950 MEUR (cirka 8,75 Mdr kr).

Därmed skapas en nordisk fastighetsjätte med en portfölj värd cirka 2,6 miljarder euro (24 Mdr kr) och en uthyrbar yta om cirka 2 miljoner kvm. Tillträdet beräknas ske vid årsskiftet.

I en kommentar till affären säger Spondas vd och styrelseordförande Kari Inkinen att förvärvet kompletterar Spondas nuvarande fokus på fastigheter i centrala Helsingfors och på den ryska marknaden.

Kapiteelis fastigheter finns nämligen både inom och utanför centrala Helsingfors, vilket kan öka Spondas möjligheter att lösa lokalfrågor för sina kunder. Dessutom finns stor potential för värdetillväxt i Kapiteelis projektportfölj. Ett förhållande som Inkinen känner väl till, eftersom han fram till juni i fjol var vd för Kapiteeli.

Kapiteeli bildades år 1999



Kari Inkinen är vd och styrelseordförande i noterade Sponda. Men han har också varit vd i Kapiteeli som Sponda nu har köpt.

då finska staten placerade sina icke strategiska fastigheter i ett nytt bolag. Nyligen sålde Kapiteeli 15 hotellfastigheter samt ett kongresscentrum till Norgani för 306 MEUR och efter detta beräknas bolaget vara värt cirka 1,3 miljarder euro.

Merparten av värdet, cirka 1 miljard euro, består av kontors-

och butiksfastigheter, vilka har en avkastning om cirka 7 procent. Resterande 0,3 miljarder euro, består av en projektportfölj samt en försäljningsportfölj.

I ett samtal med Fastighetsaktien säger Spondas finansdirektör Robert Öhman att försäljningsportföljen består av fastigheter för cirka 120 MEUR,



Robert Öhman är CFO i Sponda.

som vare sig geografiskt eller storleksmässigt passar in i Kapiteelis portfölj. Bolagets plan var att dessa skulle säljas inom tre år – en strategi som Sponda lär upprätthålla.

Enligt Öhman ska förvärvet initialt finansieras med ett kortfristigt banklån. I och med det kommer Spondas soliditet att sjunka från dagens 41 procent till under 25 procent. Målet är dock att nå cirka 33 procent soliditet inom ett år. Detta ska uppnås dels genom att sälja fastigheter, dels via en nyemission.

PricewaterhouseCoopers, Merrill Lynch och Nordea är finansiella rådgivare åt Sponda i affären, medan Veikko Palotie & Co är fastighetsbolagets juridiska konsult.

I en kommentar kan sägas att Kapiteeli kan liknas vid Finlands motsvarighet till vårt Vasakronan. Nu väntar flera analytiker och marknadsaktörer på att Vasakronan ska noteras. Om Vasakronan säljs kan det kanske köpas upp av en aktör på marknaden som är tillräcklig stor och har tillräckligt med kapital, som till exempel Fabege.

I Spondas förvärv av Kapiteeli ingår bland annat fastigheten Ruoholahden Poijut, som ligger i centrala Helsingfors och består av tre moderna kontorsbyggnader om cirka 19 000 kvm. Bland hyresgästerna finns Finnet, Finnlines, JOKO Executive Education och Paperinkeräys. I komplexet ingår även en underjordisk bilparkering med 1 500 p-platser.



GE Real Estate är goda riskhanterare

Av Stefan Fröjdendahl

Tidningen Fastighetsaktien fick nyligen en intervju med Olivier Piani, chef för GE Real Estate Europe och Lennart Sten, chef för GE Real Estate Norden.

Piani – som av historiska skäl opererar från det europeiska huvudkontoret i Paris – har arbetat för General Electric i drygt femton år.

GE Real Estate ingår i ett av världens absolut största företag, General Electric (GE). För ungefär trettio år sedan igångsatte GE Real Estate sin verksamhet i USA, som ett av fyra affärsområden inom GE Commercial Finance.

GE Real Estate etablerade sitt första europeiska kontor i London för cirka tjugo år sedan. Sedan dess har företaget utvidgat sin verksamhet i Europa med kontor i Stockholm, Madrid, Paris, Frankfurt, Prag och Milano. Anmärkningsvärt är att kontoret i Stockholm, som öppnades för elva år sedan, blev det andra kontoret i Europa.

Totalt har GE Real Estate kontor i tjugo länder i Nordamerika, Europa och Asien. I koncernens senaste kvartalsrapport hade GE Real Estates totala konsoliderade fastighetstillgångar ökat till 44 miljarder dollar. Affärsområdets styrka är dess globala utbredning och lokala förankring. Piani förklarar:



Olivier Piani är chef för GE Real Estate Europe.



Brevid Olivier Piani står Lennart Sten, vd Ge Real Estate Norden. Enligt Lennart Sten investerar även GE Real Estate Norden i utvecklingsprojekt.

– Vår affärsmodell skiljer sig från våra konkurrenters på så sätt att det endast finns lokal personal som opererar i de lokala boplatserna. För närvarande har vi cirka 500 anställda på våra sju kontor i Europa.

Totalt har GE Real Estate Europa fastighetstillgångar till ett värde av 12 miljarder dollar, cirka 87,5 miljarder kronor, som är bokade i GE:s balansräkning. En stor del av detta kapital är allokerat till Frankrike. Piani förklarar varför:

– En antal större förvärv, bland annat ett publikt uppköp från Parisbörsen 2004, har lett till att GE Real Estate Europa har sin största portfölj i Frankrike. Den är värd cirka 5 miljarder dollar. Efter Frankrike följer Storbritannien med fastigheter värda cirka 2,5 miljarder dollar. Portföljen i Norden har ett värde om 1,5-2 miljarder dollar, i huvudsak allokerat till Sverige. Den fjärde största marknaden är Centraleuropa, där GE har investerat cirka 1 miljard dollar i fastighetstillgångar. Våra mindre marknader i Europa är Spanien, Italien och Tyskland, där fastighetstillgångarna sammanlagt är värda cirka 500 miljoner dollar.

Tre huvudmarknader i Europa

Enligt Piani finns tre huvudmarknader för GE Real Estate i Europa. Den första är eurozonen, den andra marknaden är icke euro-länder, som till exempel Storbritannien och Sverige, och den tredje marknaden är Centraleuropa, där en del länder är medlem-

mar i EU och har euro som valuta, medan andra länder i den här regionen ännu står utanför EU och eurosamarbetet.

Piani ser nu tre huvudtrender på den europeiska marknaden. För det första komprimeras avkastningskravet för fastigheter (Cap Rate Compression), för det andra pågår en kontinuerlig hyreshöjning (Rental Growth) och för det tredje minskar möjligheterna till riskfria kursvinster (the End of Positive Arbitrage).

Fastighetsutvecklingsprojekt

På frågan om GE Real Estate under de närmaste åren kommer att investera mer i utvecklingsprojekt på grund av den rådande avkastningskompressionen svarar Piani:

– Vi investerar i ett begränsat antal utvecklingsprojekt, men fler nu än under tidigare år. Dessa projekt har i ett flertal fall skett på de marknader där vi har sett störst avkastningskompression.

Enligt Lennart Sten investerar även GE Real Estate Norden i utvecklingsprojekt. Några exempel på större ombyggnader är Vallentuna Centrum, Tingshuset i Helsingborg och Radiohuset i Visby.

Nyligen blev det klart att projektet Atollen i Jönköping snart ska byggstartas. GE Real Estate avser att investera i projektet som totalt omfattar cirka 900 miljoner kronor och kommer att bestå av lägenheter, butiker, kontor och parkeringshus vid Munksjöns östra strand i Jönköping.

Förstår risk

Enligt Piani har GE välutvecklade modeller för att förstå och hantera ökade risker i marknaden. Han säger:

– Vi hanterar ständigt risker och vi finner lösningar på dem. Vid varje enskilt förvärv måste vi identifiera och förstå riskerna.

Piani ger ett exempel på riskhantering:

– Ett exempel där vi vågade ta risken och genom riskhantering gjorde en bra affär är GE Real Estate Europas förvärv av ett antal butikscentra i Polen från den franska livsmedelskoncernen Casino. 2002, vid tidpunkten för förvärvet, var Polen inte medlem i EU och marknaden var ganska svårbedömd. Vi hade därför ett avkastningskrav på 11 procent. Vid försäljningen 2006 visade det sig att köparens avkastningskrav låg på 7 procent, vilket innebar ett bra försäljningspris för oss på grund av kompressionen av avkastningskravet (Cap Rate Compression).

Fortsatt intresse i Europa

Under 2005 ökade GE Real Estate investeringarna i Europa så att det under året svarade för 35 procent av GE:s samtliga fastighetsinvesteringar runt om i världen.

Piani konstaterar avslutningsvis att vi upplever ett trendbrott för GE, eftersom koncernens investeringar på fastighetsmarknaderna utanför USA nu står för en större del av avkastningen än den inhemska. Detta är unikt i företagets historia.



Det bästa alternativet för retailfastigheter

På Aberdeen har vi som målsättning att skapa de bästa möjliga villkoren för handel utifrån varje köpcentrums förutsättningar. Med ett gediget sakkunnande och samlad erfarenhet från ett 40-tal köpcentrum i Norden, har vi utvecklat marknadsledande analysverktyg för aktiv projektutveckling och målinriktat centrum management.

Kontakta oss så berättar vi vad Aberdeen kan göra för att utveckla dina retailfastigheter.



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

Johan Bergman, ny vd för Niam

Av Stefan Fröjdendahl

Johan Bergman är från och med november i år ny vd för Niam. Utnämningen innebär att Niam, som är norra Europas största private equity-företag inom fastigheter, stärker sin roll som aktiv fastighetsutvecklare. Niam röner framgång; företagets två tidigare fonder gav en avkastning på drygt 50 procent på eget kapital.

Bergman hade under sin tid på Skanska ansvar för miljardinvesteringar i flera fastighetsprojekt. En erfarenhet som bör komma väl till pass, när han nu ska leda arbetet med Niams tredje fond som är en av norra Europas största fastighetsfonder med en investeringskapacitet på över 17 miljarder kronor.

Bergmans ansvarsområde utökades alltmär i Skanska. Han blev vice vd i Skanska år 2002 i samband med att Stuart Graham utnämndes till ny koncernchef. Som vice vd på Skanska ansvarade Bergman för den kommersiella fastighetsrörelsen, bostadsutvecklingen i Norden samt byggverksamheten i Ryssland och Polen.

Lyckade projekt

Ett exempel på lyckade projekt som Bergman arbetade med, är Skanskas försäljning av CityCronan i Stockholms city hösten 2002. Fastigheten, omfattande 42 000 kvm, såldes för 2,3 Mdr kr till tyska DEKA Immobilien. I affären gjorde Skanska sin största reavinst någonsin för en enda fastighet – hela 1,15 Mdr kr.

Ett annat lyckat projekt som Bergman har erfarenhet av, är nybyggnationen av Electrolux huvudkontor, omfattande 36 000



Johan Bergman ser arbetet som vd på Niam som en spännande utmaning. Fördelen med att leda Niam är att han nu arbetar på ett mindre företag, vilket ger honom en mer operativ roll med korta beslutsvägar. Foto: Stefan Bohlin.

kvm på Kungsholmen i Stockholm. När huvudkontoret stod färdigt i augusti 1999, tecknade Electrolux ett långt avtal.

I februari 2002 sålde Skanska fastigheten, med god reavinst, till Blackstone Group. Fastigheten har nu förvärvats av Niam Fond III, i en portfölj som man köpt av norska Acta.

De två nämnda exemplen på lyckade fastighetsprojekt, som Bergman har erfarenhet av, visar att stora uthyrningar till hyresgäster med god rating är centralt för att nå lyckade försäljningsresultat av färdigställda fastighetsprojekt.

– Det går i en del fall att köpa fastighetsbestånd till låg avkastning, om man

kan finna rätt utvecklingsmöjligheter till förädling, säger han. Vad gäller bostäder och konsumentmarknaden, kämpade jag länge för att förstå denna komplexa marknad. Dock förstod jag att om man köper rätt fastigheter med rätt utvecklingsmöjligheter på rätt ställen, kan man fortfarande få bra betalt, trots en allmän avkastningskompression.

Spännande utmaning

Bergman ser arbetet som vd på Niam som en spännande utmaning. Fördelen med att leda Niam är att han nu arbetar på ett mindre företag, vilket ger honom en mer operativ roll med korta beslutsvägar. Han ser

goda förutsättningar att göra bra affärer.

Och Bergman ser, trots visst överutbud, positivt på marknaden.

– Även på en trög marknad med överutbud hyrs det ut ytor och om man är duktig och har ytorna i rätt läge finns det möjlighet att få omsättning på dessa ytor, menar han.

Johan Bergmans långa och breda erfarenhet innebär att Niam nu får utökade möjligheter att finna rätt projektfastigheter med rätt förädlingspotentialer.

Det finns många chefer men få ledare. Nu blir det Bergmans jobb att leda det redan starka Niam till en ännu större framgång på en alltmer konkurrensutsatt marknad.

Skanska bygger vid Norra Bantorget

Av Lars Eriksson

Skanska investerar 364 Mkr i ett nytt kontorshus och 257 Mkr i en bostadsfastighet vid Norra Bantorget i Stockholm i centrala Stockholm. Genom dessa projekt skapas ett nytt citykvarter utmed Torsgatan vid Norra Bantorget.

Kontorsprojektet omfattar 20 500 kvm, varav 14 000 kvm uthyrningsbar yta. Det blir därmed ett av de största nybyggda kontorshusen i centrala Stockholm under 2000-talet.

Enligt Fredrik Wirdenius, vd för Skanska Kommersiell Utveckling Norden, har bolaget inte skrivit något hyreskontrakt ännu. Till Fastighetsaktien säger han att bolaget bygger generella ytor och att det kan bli en stor hyresgäst som tar hela ytan eller flera som hyr delar av fastigheten. Kontorsbyggnaden får åtta våningsplan ovan jord och 70 parkeringsplatser under marknivå. Inflyttning beräknas ske år 2008.

Det planerade bostadshuset ska innehålla 80 bostadsrättslägenheter fördelat på sju våningar. I husets gatuplan planeras cirka 700 kvm butiksytor. Säljstart för bostäderna planeras till början av år 2007 med beräknad inflyttning i början av 2009.

På området bygger även Skanska sedan tidigare Clarion Hotel Sign för den norske investeraren Arthur Buchardt samt ett bostadshus för Familjebostäder.

Skanska Kommersiell Utveckling Norden arbetar med att initiera, utveckla, förvalta och sälja kommersiella fastighetsprojekt (kontor, logistik- och volymhandelsanläggningar). Tyngdpunkten finns i Stockholm, Göteborg och Öresundsregionen.

Skanska Bostadsutveckling Norden är en av Nordens ledande utvecklare av bostäder. Totalt 5 500 bostäder är under uppförande i Sverige, Finland inklusive Estland, Norge och Danmark. Förra året sålde enheten cirka 4 000 lägenheter.



Skanskas projekt innebär att ett nytt citykvarter skapas utmed Torsgatan vid Norra Bantorget. Detta möjliggörs genom att Torsgatans läge förskjuts närmare den befintliga bebyggelsen.

Vilka fastigheter ska Stockholms stad sälja?

Av Johan Elfver

Kommersiella fastighetsbestånd, såsom Centrumkompaniet och Skatteskrapan, kan säljas i en nära framtid av den nya majoriteten i Stockholm. Även försäljning av bestånd från bostadsbolagens fastigheter kommer att säljas under mandatperioden 2006-2010.

Mark utanför stadens gränser

Stockholms stad äger närmare 70 procent av marken inom kommunens gränser och även betydande markområden utanför den egna kommungränsen. Markkontoret ansvarar för att förvalta, utveckla och exploatera stadens mark. Stockholms stad äger, exempelvis, en tredjedel av Nynäshamns kommun. Det finns en vilja inom stadens nya majoritet att mark utanför stadens gränser ska avyttras. Ännu så länge är intresset från de berörda kommunerna dock svalt, säger bedömare inom Stockholms Stad.

Vårdfastigheter

Micasa Fastigheter i Stockholm AB, tidigare FB Servicehus, äger och förvaltar 130 fastigheter med en total yta på 832 000 kvm. Stockholms stad har valt att samla alla omsorgsfastigheter i ett bolag.

En omsorgsfastighet kan vara ett servicehus, ett behandlingshem, en gruppbostad eller ett äldreboende med heldygnsomsorg. Dessa fastigheter är till för människor som behöver stöd och trygghet i sitt boende. Micasa äger även ett antal "vanliga" hyreslägenheter, ett fåtal studentlägenheter samt 786 seniorlägenheter. Seniorlägenheterna hyrs ut via Bostadsförmedlingen. Dessutom finns ett antal olika lokaler, från kontorsutrymmen till lager. Vissa delar

av beståndet kan komma ifråga för en försäljning menar bedömare inom Stockholms stad. Att sälja ut beståndet av seniorlägenheter är både olämpligt och ogörligt, konstaterar dock Micassas vd Anders Nordstrand. (Se artikel på s. 26-27.)

Kommersiella fastigheter

CentrumKompaniet genomför ombyggnation av Skärholmen Centrum. När centrumet är färdigställt år 2008 beräknas det ha över 200 butiker. Den totala investeringen här uppgår till drygt 2 Mdr kr.

Vidare, förvandlingen av Studentskrapan på Södermalm till studentbostäder och kommersiella lokaler har fortsatt och under våren 2006 har de första visningslägenheterna visats. När skrapan kommer ut till försäljning tror bedömare, som Fastighetsaktien har talat med, att priset kan bli cirka 2 Mdr kr.

Stockholm Parkering

Klart är att den nya majoriteten inte ska sälja Stockholm Parkering. Däremot förs diskussioner i Stadshuset om att lägga ut operatörsdriften av Stockholm Parkering på entreprenad. Det är, för övrigt, nära nog allena rådande i övriga Europa att så sker. En huvudstad kan således äga parkeringsgaragen, men driften opereras av privata parkeringsbolag. Fördelen med att överlåta driften för Stockholm Parkering är att den kunde förenklas och effektiviseras samt att intäkterna till parkeringsbolaget och Stockholms stad kunde öka. Med ökade vinster kunde Stockholm Parkering investera mer kapital i nya parkeringsanläggningar i takt med att det ökade behovet av garage och ytparkeringar i Stockholm växer.



Västermalmsgallerian på Kungsholmen ägs av CentrumKompaniet – ett bolag som Stockholms stad kan sälja under mandatperioden.

Stockholm Parkering omsatte cirka 365 Mkr med drygt 110 anställda under förra året. Bolaget ägde 21 anläggningar med cirka 3 620 platser men ansvarade för cirka 185 P-hus och garage. Bolaget övervakade totalt cirka 80 000 parkeringsplatser. Dessa siffror visar att Stockholms stad inte äger många garage. Om dock driften av Stockholm Parkering läggs ut på entreprenad, kunde Stockholms stad öka andelen ägda garage i sin fastighetsportfölj. Ett större ägande av garage för Stockholm Parkering är ett mervärde för den framtida Stockholm som växer med allt större biltrafikvolym.

Olle Zetterberg

Idag är Olle Zetterberg vd för Stockholm Parkering. Han har tidigare varit direktör för dels gatu- och fastighetskontoret, dels stadsbyggnadskontoret. I ett flertal kretsar är Zetterberg känd för att vara en driftig direktör som på ett affärsmässigt sätt drivit ett flertal projekt i Stockholms stad. Exempel på sådana projekt är Hammarby Sjöstad, Kista och Årstadal.

Markkontoret har en stor uppgift med att förvalta, utveckla och exploatera marken i Stockholms stad på bästa sätt. Eftersom det finns en vilja inom staden att mark utanför dess gränser ska avyttras, är det viktigt att ha en ledande person som direktör för Markkontoret. I dag är Göran Långsved, 63, förvaltningschef för markkontoret i Stockholm. Långsved har uttalat att han tänker lämna sin befattning på markkontoret. Det återstår att se om Zetterberg får överta ledarskapet för Markkontoret efter Långsved. I vilket fall som helst kommer Markkontorets uppgifter att växa under den nya majoritetens mandatperiod.



I ett flertal kretsar är Zetterberg känd för att vara en driftig direktör som på ett affärsmässigt sätt drivit ett flertal projekt i Stockholms stad. Exempel på sådana projekt är Hammarby Sjöstad, Kista och Årstadal.

Bostadsbolagen

Redan under den förra borgerliga majoriteten förbereddes Stockholmshem AB för en försäljning då alla tomträtter köptes. När det gäller Familjebostäder och Svenska Bostäder är läget det omvän-

da. Staden kommer i så fall att börja med att sälja större bestånd av Stockholmshem AB, eftersom friköpt mark idag betingar ett högt värde.

En av de hetaste frågorna i Stadshuset och i Riksdagen har varit frågan om ombildning av allmännyttiga bostadslägenheter till bostadsrätter. Den rödgröna regeringsmajoriteten införde under förra mandatperioden en stopplag, som omöjliggjorde ombildningar till bostadsrätter i Stockholms stad.

– Under de senaste åren har moderaterna lagt ner stor energi på att berätta för stockholmarna att vägen till integration går genom arbete och att människor får ta ansvar för sin egen boendesituation via ombildningar till bostadsrätter i de kommunala bostadsbestånden. Socialdemokraternas försök att låsa in stadens samtliga kommunala lägenheter i en stiftelse och hindra människor från att äga sin bostad har inte varit en framgångsrik strategi, säger Kristina Axén Olin (m), finansborgarråd i Stockholms stad.

Hon fortsätter:

– Socialdemokraternas ideologiska skygglappar har förhindrat dem att se vad som rört sig i förorterna. Jag blev inte förvånad över den opinionsmätning som i valrörelsen visade att en kraftig majoritet, även av de socialdemokratiska väljarna, vill kunna få äga sin bostad. Att arbetslösheten ökat under en lång period av högkonjunktur har knappast gynnat den sittande majoriteten eller visat att den har en politisk förmåga att skapa förutsättningar för jobb, fortsätter hon.

Tidningen Fastighetsaktien noterar att den nya alliansen i riket och Stockholms stad förstärker värdet av att Stockholm under första halvåret i år var trea i Europa då det gäller likviditet. Under förra halvåret var det bara i London och Paris som det såldes fler fastigheter än i Stockholm.

En levande finansmarknad i vår svenska huvudstad är en viktig motor för livskraft och tillväxt. Fastighetssektorn i Sverige är inne i en spännande mandatperiod.



Den nya majoriteten i Stockholm är emot den stopplag som förbjöd ombildningar till bostadsrätt i kommunala bostadsbestånd.

– Socialdemokraternas försök att låsa in stadens samtliga kommunala lägenheter i en stiftelse och hindra människor från att äga sin bostad har inte varit en framgångsrik strategi, säger Kristina Axén Olin (m), finansborgarråd i Stockholms stad.

No.1
VALUATION

No.1
GLOBAL
RESEARCH

No.1
ADVISORY

Får vi skryta lite?

Vi har alltid varit övertygade om att vi är rätt bra på det vi gör. Och nu har Euromoney, återigen, utsett oss till **Bästa Fastighetsrådgivare** och **Bästa Värderingsföretag**.

Det verkar som om vår satsning på lokal kunskap globalt är ett vinnande koncept. Att det är kunder och konkurrenter som röstat, får oss att lyfta lite extra av stolthet.



Euromoney 2006 Real Estate Awards:

No.1 in **Advisory** and **Valuation** in the Nordic and Baltic region
No.1 in **Advisory** and **Valuation** in Sweden
No.1 in **Valuation** in Finland
No.1 in **Global Research**



www.dtz.com/se

Niam – störst i Norra Europa



Niam Fond III är hälftenägare i det stora hotell-, kontors- och kongressprojektet vid Stockholms central som ska stå helt klart år 2010. Projektet kommer att resultera i att Stockholm får den kongresskapacitet som länge saknats i staden.

Cirka 200 personer beräknas få fast anställning på hotellet, och beroende på beläggning och arrangemang kan ytterligare 300 tillfälliga arbetstillfällen skapas.

Av Stefan Fröjdendahl

Niam har vuxit till att bli norra Europas största private equity-företag inom fastigheter. Sedan år 1998 har företaget köpt fastigheter för totalt 31 Mdr kr. Eftersom bolaget har avvecklat två fonder, för närvarande förvaltar företaget fastighetstillgångar för drygt 14 Mdr kr.

Bolaget investerar i fastighetstillgångar med goda tillväxt- och utvecklingspotentialer.

Niam grundades år 1998. Samma år ingicks ett joint venture med Morgan Stanley och GE Capital och tillsammans förvärvade man fastigheter i Sverige för totalt 5,5 Mdr kr, med Niam i rollen som operating partner.

Under 2000 reste Niam sin första fond, vilken var Sveriges första fastighetsfond. Året därefter restes Niam Fond II. Båda fonderna omfattade bostadsfastigheter till ett värde av 0,7 resp. 1,5 miljarder kronor. Innehavet i Fond I avyttrades under 2004.



Kongressalen kommer att ha en maxkapacitet på 3 000 personer och kunna ta emot 2 000 sittande gäster.

Niam ingick under år 2002 i ett nytt samarbete, denna gång med de två tyska fonderna DB Real Estate och iii-Fonds. Tillsammans förvärvade man fastigheter till ett värde av 3,3 miljarder kronor i Sverige. Samma år ingick Niam ett joint venture med Goldman Sachs Whitehall Funds, vilket ledde till att fastigheter till ett värde av 11,3 miljarder kronor köptes under 2002-2003.

De sista investeringarna som gjordes i Niam Fond II skedde i mars i Göteborg. Portföljen bestod av 1 858 lägenheter. Innehavet i Niam Fond II avyttrades under tiden 2004-2006.

De nu båda utvecklade fonderna Niam I respektive Niam II har givit sina ägare en avkastning om drygt 50 procent på eget kapital.

Denna höga avkastning har resulterat i att Niam har etablerat sig som en ledande opportunistisk fastighetsfondförvaltare i norra Europa.

Niam Fond III

Niams senaste fond – Fond III – restes år 2004. Den är norra Europas största opportunistiska fastighetsfond med en investeringskapacitet på över 17 Mdr kr. Investerare i fonden är framförallt internationella finansiella institutioner.

Niam Fond III investerar i alla typer av fastigheter som är belägna i Norden och Baltikum. Således är Niam inte främmande för att investera i tillgångsslag som kraftverk, idrottsanläggningar eller skolor.

Företaget har inte satt någon övre eller nedre gräns för transaktionsstorleken, men fokus ligger på transaktioner över 300 Mkr.

Nyligen förvärvades till exempel huvuddelen av Actas kommersiella fastighetsbestånd i Sverige. Köpeskillingen för fastighetsportföljen uppgick till ca 4 Mdr kr. I köpet ingick, bland annat, den kända DN-skrapan och Electrolux huvudkontor i Stockholm.

Ett annat intressant förvärv är det konferens-, hotell- och kontorsanläggning som ska byggas i Stockholms City.

Niam Fond III är hälftenägare i projektet som ska stå helt klart år 2010 och som kommer att resultera i att Stockholm får den kongresskapacitet som länge saknats i staden.

Cirka 200 personer beräknas få fast anställning på hotellet, och beroende på beläggning och arrangemang kan ytterligare 300 tillfälliga arbetstillfällen skapas. Kongressalen kommer att ha en maxkapacitet på 3 000 personer och kunna ta emot 2 000 sittande gäster.

Niam har också ägaransvar för de kommersiella fastigheterna i Globen-området i Stockholm, som ingick i en av de tre portföljer som Goldman Sachs Whitehall Funds köpte under åren 2002-2003 med Niam som operating partner.

Ägare och ledning

Niam ägs av Stronghold Invest, där Urban Edenström är koncernchef och Stefan Lennhammar är vd.

Från den första november är Johan Bergman ny vd för Niam. (Se separat artikel på sidan 11 i detta nummer.)

Komplexa affärer

Niams strategi är att förvärva fastigheter med utvecklingsbehov och -möjligheter, till exempel fastigheter med potentiella byggrätter eller kontraktsrisk eller fastigheter där stor vakans kan reduceras starkt inom rimlig tid.

När en fastighet är färdigutvecklad och visar starka kassaflöden, överväger Niam att sälja fastigheten.

Ett exempel på en lyckad försäljning som nyligen genomförts är försäljningen av Münchenbryggeriet i Stockholm. Den stora, delvis K-märkta fastigheten, lyckades Niam förädla och modernisera, med resultatet att den nu är i det närmaste fullt uthyrd till starka hyresgäster som Fritidsresor och MTG-koncernen.

Niam har genom åren utarbetat en effektiv arbetsmetodik. Grundstenarna i denna är bland annat genomförandet av analys- och investeringsstrategier, förvärvsstruktur, finansiering, portfölj-utveckling och försäljning.



Roddaren 58 på Kungsholmen i Stockholm ägs av Niam Fond III.
Foto: Ove Nilsson.

Investeringar i Niam Fond III

Sverige:

Logistik-/distributionsanläggning utanför Stockholm.

Kontors-, handels- och bostadsfastighet
i centrala Stockholm

Kontorsfastighet i Kista i Stockholm

Portfölj bestående av 74 handelsfastigheter i hela Sverige

Portfölj bestående av åtta kontorsfastigheter varav
sex i Marievik och två i Kista i Stockholm

Två kontorsfastigheter i Globenområdet i Stockholm

Konferens-, hotell- och kontorsanläggning
i Stockholm City

Handelsområde i Luleå

Kontorsportfölj i Stockholm och Lund

Finland:

Portfölj bestående av fyra kontorsfastigheter i Helsingfors,
Tammerfors och Uleåborg

Kontorsfastighet i Helsingfors

Portfölj bestående av 92 butiksfastigheter i hela Finland

Lettland:

Logistik-/distributionsanläggning i Riga (Rimis huvudkontor)

Platzer och Länsförsäkringar bildar nytt fastighetsbolag

Platzer och Länsförsäkringar Göteborg samt Bohuslän har påbörjat ett samarbete. De båda parterna har kommit överens om att gemensamt köpa Platzers fastighetsbestånd i sydvästra Göteborg. Affären omfattar 18 fastigheter om drygt 100 000 kvm, främst i Högsbo Företagspark. Tillträdet planeras till januari nästa år.

Platzer ska svara för förvaltningen även fortsättningsvis. Bolaget, som ägs av Ernströmgruppen, behåller samtidigt sitt helägda fastighetsbestånd i centrala Göteborg.

Genom affären skapas en stark spelare inom kontors- och industrifastigheter med fokus på förorter till Göteborg.

I ett samtal med Fastighetsaktien säger Platzers vd Birger von Hall att det gemensamt ägda bolaget redan från början har förutsättningar att fördubbla sitt fastighetsinnehav. Fastighetsaktien bedömer att bolagets portfölj i ett sådant fall skulle vara värd cirka 1,5 Mdr kr.

– Efter utköpet från börsen år 2001 har vi i stort sett halverat vårt bestånd och fokuserat det till Göteborg. Genom denna affär skapar vi nu goda förutsättningar för

tillväxt, samtidigt som vi hanterar successionen i Platzer, säger von Hall.

Vd i det nybildade bolaget blir Jerry Andersson, som idag ansvarar för de överlåtna fastigheterna. Ny vd för Platzer Fastigheter AB blir Fabian Hielte, i dag vd för Ernström Invest AB. Von Hall kvarstår som vd i holdingbolaget Platzer AB och blir arbetande styrelseordförande i de båda bolagen.



Birger von Hall kvarstår som vd i holdingbolaget Platzer AB.



– Genom affären med Platzer kan vi expandera vårt långsiktiga fastighetsägande i Göteborg. Platzer kan denna marknad väl och ägaren Ernströmgruppen har vi lärt känna som en seriös och långsiktig partner, säger Ingemar Larsson, vd för Länsförsäkringar Göteborg och Bohuslän.

Service och tjänster till fastigheter och hyresgäster



REAL ESTATE SERVICES

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

TENANT SUPPORT SERVICES

- Support management
- Service och tjänster
- Lokalprogram/lokanpassning
- Flytt, inredning och teknik

KREATOR
SUPPORT MANAGEMENT

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

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

Att etablera sig i Göteborgsregionen

Business Region Göteborg har ett långvarigt och väl utvecklat samarbete med fastighetsbolag och hyresvärdar i Göteborgsregionen. Andra viktiga samarbetspartners är våra industri- och företagarföreningar.

Söker du Mark eller Lokaler för din etablering i Göteborgsregionen, besök då vår hemsida www.businessregion.goteborg.se under mark och lokaler eller kontakta oss så hjälper vi er att hitta det läge och den mark eller lokaler som behövs genom vår lokaldatabas. MALO (mark- och lokaldatabasen) är en del av vår verktygslåda. Vi förmedlar kontakter när det gäller; rådgivning i affärsfrågor, stadsplanering, infrastruktur, bostäder, rekrytering, internationella skolor, mm.

Business Region Göteborg arbetar för att stärka och utveckla näringslivet i Göteborgsregionen.

Vi är ett icke-vinstdrivande bolag som representerar

13 medlemskommuner. Målsättningen är att bidra till stark tillväxt, hög sysselsättning samt ett mångsidigt näringsliv i regionen.



För mer information kontakta:

Business Region Göteborg
Etablering- och Investeringsservice
Roger Strömberg, Etableringschef
Telefon 031-612412
Petra Sedelius, Etableringsrådgivare
Telefon 031-612422
Caisa Brunander, Koordinator
Telefon 031-612433

"Om vi någonsin behöver hjälp så går vi till Business Region Göteborg.

Även om de inte kan lösa problemet, så har de kontakterna och namnen på de som kan"
David Hewitt, Managing Director, Thor Nordic

"Excellent organisation to help new business establishment"
Erling Eklund, Etableringsansvarig,
Fluent Sweden



**BUSINESS REGION
GÖTEBORG**

Newsec och Aberdeen förvaltar åt Alecta

Alecta har tagit ett strategiskt beslut att dela upp förvaltning och drift av sin svenska fastighetsportfölj på fyra olika leverantörer. Parallellt med detta har Alecta även byggt upp en egen intern organisation för asset management. Ett konkurrensutsatt anbudsförfarande avseende fastighetsförvaltning och fastighetsservice har genomförts och avslutats under hösten. Fastighetsportföljen har sedan delats upp på två förvaltningsoperatörer och två driftoperatörer.

– Det här är ett strategiskt beslut som grundar sig på att vi vill sprida vårt beroende av en enda leverantör för fastighetsrelaterade tjänster. Vi vill även bygga upp en intern kompetens för att hantera de strategiska frågorna avseende vår fastighetsportfölj, säger Kent Jonsson, chef för Alectas fastigheter i Sverige.

De vinnande anbuderna för fastighetsförvaltning var Aberdeen Property Investors och Newsec, som ska förvalta motsvarande cirka halva volymen av Alectas svenska fastigheter vardera. Uppdelningen av portföljen har gjorts geografiskt, med undantag för butiksfastigheter, som utgör ett eget förvaltningsområde. Aberdeen blir

förvaltare av regionerna Öst, Sydväst samt butiksfastigheter; Newsec för regionerna Väst, Syd och Stockholm. Avtalen med förvaltningsoperatörerna börjar gälla vid årsskiftet.

Alecta har även träffat avtal med Dalkia Facilities Management och Coor Service Management avseende fastighetsservice.

– Vi gläds över att få fortsatt förtroende att förvalta fastigheter åt Alecta, speciellt inom retailsegmentet, som är ett av våra spetskompetensområden. Separata förvaltningsmandat ska även fortsättningsvis vara en viktig del i vår verksamhet som under de senaste två åren inriktats mer mot att förvalta egna fastighetsfonder, säger Jan Sööder, vd Aberdeen Property Investors Sverige.

– Vi är stolta över att få vara en förvaltningspartner till Alecta. I Göteborg känns det extra roligt, eftersom vi förvaltar delar av beståndet i mitten av 90-talet. Vi ser fram emot ett långsiktigt partnerskap tillsammans med Alecta och möjligheten att samarbeta för att nå ökad värdeutveckling och nöjda hyresgäster säger Mikael Haselberg, vd Newsec Asset Management.

Vid årsskiftet bokade Alecta sina

svenska fastighetstillgångar till 12,5 Mdr kr, medan de utländska dito bokfördes till 13,4 Mdr kr.



– Vi gläds över att få fortsatt förtroende att förvalta fastigheter åt Alecta, speciellt inom retailsegmentet, som är ett av våra spetskompetensområden, Jan Sööder, vd Aberdeen Property Investors Sverige.

Keops – långsiktig investerare i Sverige

Av Lars Eriksson

Danska Keops köpte sina första fastigheter i Sverige våren 2004. Sedan dess har bolaget fortsatt att förvärva fastigheter i ett högt tempo. Efter det nyligen genomförda storförvärvet av 172 fastigheter från Kungsleden, för cirka 6,5 Mdr kr (cirka 6,7 Mdr inklusive förvärvskostnader), omfattar Keops totala portfölj cirka 25 Mdr kr.

Den svenska portföljen innefattar cirka 450 fastigheter om 2,5 miljoner kvm på ett 80-tal orter. Keops resterande fastighetsbestånd, om cirka 1 Mdr kr, består av sex kontorsfastigheter i Danmark. Dessa fastigheter förvärvade Keops för tre år sedan av SAS.

Keops vill att bolagets stora fastighetsportfölj ska växa och bli ännu större. Enligt Tommy Sundbom, vd för Keops i Sverige, har bolaget planer på att köpa kontors- och industrifastigheter för ytterligare mellan 12 och 18 Mdr kr i norra Europa. Förvärven ska ske under de kommande två åren. Exakt var förvärven kommer att ske är dock inte klart ännu. Men efter ett förvärv från en fond i somras har Keops fastigheter i samtliga tre skandinaviska länder.

Från investerarpartner
till bred fastighetsaktör

Bakgrunden till Keops kan spåras till 1989, då företaget Investorpartner A/S bildades. Affärsidén för detta bolag var att initiera, förmedla och förvalta investeringar i fastigheter, företrädesvis i köpcentrum, genom så kallade kommanditselskab (K/S). Investe-



I och med affären med Kungsleden äger Keops fastigheter i hela Sverige, konstaterar Tommy Sundbom, vd för Keops i Sverige. Detta, och det faktum att Keops ofta delfinansierar sina förvärv genom att ställa ut fastighetsobligationer med en löptid på tio år, visar att Keops tror på Sverige och är långsiktiga.

rare i dessa bolag är förmögna privatpersoner, vilka genom sina investeringar erhåller skattemässiga fördelar via delägarskap i fastigheterna. Genom åren har Investor-

partner genomfört 280 sådana investeringar i danska K/S.

Knappt tio år senare, år 1999, noterades projektutvecklingsbolaget Keops på

Köpenhamnsbörsen. I samma veva förvärvade Keops Investorpartner. Året därpå hade Keops växt till ett bolag med både projektutveckling av kontorsfastigheter, finansiering, förmedling och förvaltning av fastigheter.

Under de kommande åren startade Keops projektutveckling av bostäder, framförallt i Danmark, men även i Spanien och i Turkiet. I de två senare länderna rörde verksamheten framförallt semesterbostäder.

Under år 2003 bildade koncernen verksamhetsgrenen Keops Ejendomsholding – det bolag som senare började köpa svenska fastighetsportföljer. I fjol breddade Keops även sin verksamhet inom kapitalförvaltning genom köpet av Proviso Fondsmæglerselskab A/S.

I Sverige hösten 2004

Keops intåg på den svenska marknaden skedde hösten 2004, då bolaget köpte en portfölj med bostäder belägna i Malmö, Kalmar och Karlskrona av det privata bolaget PBA. Denna affär följdes därefter av köpet av halva Malmstaden, det vill säga Tornets fastigheter i Östergötland. Ett knappt år senare förvärvade Keops resterande 50 procent av Malmstaden från sin partner i affären, Althén Pérez & Co.

Stora portföljaffärer

Efter dessa inledande förvärv i Sverige har Keops genomfört ytterligare portföljaffärer med bland andra Tornet, GE Real Estate, Atrium och Fabège. Bland förvärven kan särskilt nämnas Keops stora köp av delar av den så kallade Rockyportföljen (delar av Stenvalvet) från GE Real Estate i januari 2006. Denna affär om cirka 2,75 Mdr kr omfattade 84 fastigheter utspridda på 58 orter över hela Sverige. Bland förvärven kan vidare nämnas ett kommersiellt bestånd i Södertälje samt en kommersiell portfölj i Stockholmsområdet om 155 000 kvm.

Keops största affär för en enskild fastighet skedde när bolaget köpte Fatburen, omfattande cirka 50 000 kvm på Södermalm i Stockholm. Priset för denna enda fastighet i början av år 2005 blev nästan 2 Mdr kr. Säljare var Wihlborgs och Atrium.

Men den enskilt största affären var affären med Kungsleden, där tillträdet skedde i år den 1 november.

Hittills sker förvaltningen av Keops fastigheter i Sverige av olika förvaltningsbolag. För den enskilt största portföljen har bolaget tecknat förvaltningsavtal med ISS och vad gäller affären utanför Sverige hanteras den av Coor.

– Lejonparten av vår portfölj består av kontors- och industrifastigheter. Det är egentligen bara cirka 2,5 till 3,0 Mdr kr i PBA-portföljen och Malmstaden som är bostäder. Dessa ska, enligt vår nya strategi, säljas, säger Sundbom.

Han fortsätter:

– Vår fokusering på industri och kontorsfastigheter och vår lokala styrka genom olika entreprenörer börjar nu visa resultat. De avtal vi har med olika leverantörer är normalt sett långa och ger ett stort utrymme för bra affärer parterna emellan.

En del av bostäderna har Keops redan sålt via en miljardaffär med Akelius. I våras förmedlade bolaget även fem köpcentrum runt om i landet till Boulthbee för totalt 1,7 Mdr kr. Ett av dem ägdes av Keops, medan de resterande fyra var köpcentrum som Keops har förmedlat för privata investerare sk K/S.

Långsiktiga investerare i Sverige

I och med affären med Kungsleden äger Keops fastigheter i hela Sverige, konstaterar han. Detta, och det faktum att Keops ofta delfinansierar sina förvärv genom att ställa ut fastighetsobligationer med en löptid på tio år, visar att Keops tror på Sverige och är långsiktiga.

– Vi fann till slut den för portföljen bästa möjliga finansieringen av förvärvet från Kungsleden. Detta förvärv om 6,7 Mdr kr finansierades till cirka 80 procent (motsvarande cirka 5,36 Mdr kr) av banklån och till cirka 14 procent (cirka 921 Mkr) av fastighetsobligationer. Resterande belopp cirka 435,5 Mkr, var eget kapital.

Sundbom berättar att Keops fortsatta expansion i första hand kommer att ske via förvärv men till viss del även genom egen fastighetsutveckling. I Kungsledenportföljen ingår exempelvis ett antal spännande utvecklingsprojekt.

– Dessutom ska vi ägna stor kraft åt att effektivisera och förbättra vår befintliga



Enligt Tommy Sundbom har bolaget planer på att köpa kontors- och industrifastigheter för ytterligare mellan 12 och 18 Mdr kr i norra Europa. Förvärven ska ske under de kommande två åren.

portfölj för att fortsättningsvis få allt nöjdare kunder, avslutar han.

Trots en viss kritik från marknaden om Keops snabba expansion i Sverige visar ändå dess senaste delårsrapport att bolaget utvecklas positivt och stabilt. I en prognos säger Keops att räkenskapsåret 2006/2007 kommer att visa på en vinst, exklusivt värdeförändringar, om totalt 600 miljoner danska kronor, cirka 742,6 Mkr.

Denna betydande vinst samt det faktum att Keops äger svenska fastigheter för 24 Mdr kr talar för att bolaget är en långsiktig aktör i Sverige.



Keops största affär för en enskild fastighet skedde när bolaget köpte Fatburen, omfattande cirka 50 000 kvm på Södermalm i Stockholm. Priset för denna enda fastighet i början av år 2005 blev nästan 2 Mdr kr.

Ljungberggruppen och Atrium går ihop



Totalt erbjuder Glashuset efter ombyggnad cirka 22 000 kvm toppmoderna kontorslokaler fördelat över 9 våningsplan plus eget garage. Garaget rymmer 100 platser med infart Stadsgården, där även husets varumottagning finns. Projektet färdigställs successivt med inflyttningar mellan januari 2006 och maj 2007. Hyreskontrakt har tecknats med Wingårdhs Arkitektkontor, Tengbom, Proventus, Tidningarnas Telegrambyrå, NYK Lauritzen-Cool, Digital Illusions och Telenor.

Av Lars Eriksson

Ljungberggruppen och Atrium går samman och blir ett noterat bolag i samma storleksklass som Castellum, Faberge, Hufvudstaden och Kungsliden. Det nya bolaget får en fastighetsportfölj med en total uthyrbar area om 865 000 kvm med årliga hyresintäkter om cirka 1,3 Mdr. Portföljens värde beräknas till cirka 15 Mdr kr. Till detta ska läggas Atriums projektportfölj, vars värde uppskattas till cirka 5 Mdr kr under de kommande fem åren. Nyheten om affären fick Ljungberggruppens aktie att rusa med 8,5 procent på gårdagens börs.

I samgåendet köper Ljungberggruppen samtliga aktier i KF-ägda Atrium för motsvarande cirka 4,1 Mdr kr. Betalningen sker med nyemitterade B-aktier i Ljungberggruppen, totalt nära 17,9 miljoner aktier. Utöver aktierna ska Atriums ägare, Konsumentföreningen Stockholm (72 procent) och KP Pension & Försäkring, under första kvartalet nästa år erhålla en utdelning från Atrium om 1,6 Mdr kr.

På ett pressmöte karakteriserade Ljungberggruppens vd Anders Nylander affären

som ett offensivt samgående där ett plus ett blir tre. Till att börja med har de båda bolagen en gemensam värdegrund och en industriell inriktning då det gäller att äga och utveckla fastigheter. Sedan kombineras de båda bolagens spetskompetenser avseende butiksfastigheter och projektutveckling. Det nya bolaget får dessutom en soliditet på över 40 procent, vilket ger goda förutsättningar till nya förvärv.

Ett intressant köp skulle vara Stockholms stads bolag för centrumanläggningar, Centrumkompaniet, som bland annat äger Skärholmens centrum, Västermalmsgallerian och Fältöversten. Om Ljungberggruppen och Atrium skulle investera i Centrumkompaniet, uppskattningsvis värt 7 Mdr kr, skulle Stockholmsbörsens största fastighetsbolag vara ett faktum.

Enligt Nylander har Ljungberggruppen och Atrium funnit varandra på egen hand – affären har således inte initierats av någon rådgivare. Däremot har Ljungberggruppen anlitat Leimdorfer som finansiell rådgivare i transaktionen.

Båda bolagen har pågående projekt, för Ljungberggruppens del vidareutvecklingen av Sickla och i Atriums fall PUB på Drottninggatan i centrala Stockholm. På pressmötet berättade Atriums vd Laszlo Kriss att bolaget dessutom har ett flertal långsiktiga utvecklingsprojekt, som kan generera stora mervärden. De största projekten i denna kategori gäller vidareutveckling av Farsta Centrum, Gränby i Uppsala och Mobilia i Malmö.

Före samgåendet har Ljungberggruppen 17 kontors- och handelsfastigheter om 295 000 kvm i Stockholmsområdet. Atriums portfölj består av 76 fastigheter om 570 000 kvm runt om i landet, med de ur ekonomisk synvinkel tyngsta pjäserna i Stockholm/Mälardalen.

Efter samgåendet kommer Ljungberggruppens nuvarande ägare att inneha drygt 45 procent av kapitalet och 57 procent av rösterna. Atriums nuvarande aktieägare kommer att ha cirka 55 procent av kapitalet och 43 procent av rösterna.

Till vd i det nya bolaget föreslås Anders



Söderhallarna invigdes den 25 september 1992. Huset är ritat av arkitekten Bo Kessel. Söderhallarna har en saluhall, restauranger, kaféer, barer, 16 biosalonger i bottenplan och en shoppinggalleria i tre plan.



PUB vid Hötorget i Stockholm genomgår nu en större ombyggnation.



År 2005 omsatte Farsta centrum 1 775 Mkr.

Nylander och till styrelseordförande föreslås Laszlo Kriss.

Övriga föreslagna styrelseledamöter är Birgitta Holmström (ledamot i Ljungberggruppens nuvarande styrelse), Gunnar Andersson (ledamot i Atriums nuvarande styrelse) och Ulf Holmlund (ledamot i Ljungberggruppens nuvarande styrelse).

För att ge extra spänst i styrelsearbetet ska dessutom ingå två från bolaget och ägarna oberoende ledamöter. Vilka dessa blir har Ljungberggruppen och Atrium inte avslöjat ännu.



Anders Nylander är föreslagen som vd i det nya bolaget.



Laszlo Kriss är föreslagen som styrelseordförande i det nya bolaget.

Ökat bostadsbyggande i Stockholm

Av Johan Elfver

En borgerlig majoritet med åtta nya majoritetsborgarråd och nya ledamöter i kommunfullmäktige har valts formellt av kommunfullmäktige i Stockholms stadshus.

Den nya majoriteten planerar för byggandet av 15 000 nya bostäder, varav cirka 1 000 bostäder kommer att byggas i city under mandatperioden 2006 till 2010. Dessutom ska Centrumkompaniet avyttras. Vidare planer är att staden ska ha en öppen inställning till fastighetsförsäljning samt att stadens mark utanför kommungränsen ska inventeras och utredas i syfte att avyttras.

I en kommuniké formulerar den nya majoriteten i Stockholms stadshus genom representanterna Kristina Axén Olin (m), Lotta Edholm (fp) och Ewa Samuelsson (kd) den kommande mandatperiodens politik.

Den borgerliga majoriteten ser det som angeläget att boendekostnaderna sänks. Staden kan bidra till sänkta kostnader genom att tillåta bebyggelse även på mark som inte är förenad med höga grundkostnader, såsom sanering och överdäckningar. Högre exploatering och mindre detaljstyrda krav från staden är vidare åtgärder för att sänka boendekostnaderna i nyproduktion.

Ytterligare ökning av bostadsbyggandet kan ske genom snabbare framtagande av detaljplaner. Förenkling av plan- och bygglagens praktiska tillämpning kan effektivisera planprocessen utan att medborgarinflytandet minskas. Ambitionen är att på sikt halvera tiden från start till färdig detaljplan, säger Axén Olin, Edholm och Samuelsson. De tillägger att parkeringstalet vid nybyggnation ska höjas.

Vad gäller infrastruktur vill den nya majoriteten att framkomligheten i regionen ska öka. Förbifart Stockholm ska byggas. Inriktningsbeslut ska fattas senast år 2008; en östlig förbindelse ska byggas. Inriktnings-

beslut ska fattas senast år 2008; Bromma flygplats ska bevaras så länge en alternativ citynära flygplats inte finns. Nytt avtal med Luftfartsverket ska tecknas under mandatperioden.

Staden ska i övrigt aktivt arbeta för att öka framkomligheten i staden. En genomgång av framkomlighetshinder ska göras och åtgärder vidtas för att underlätta trafikflödena i Stockholm. En särskild funktion ska inrättas med särskilt uppdrag att arbeta med framkomlighetsfrågor och trafikplanering.

Frågan om trängselskatt

Biltullarnas framtid i Stockholm har präglats av olika bud. I folkomröstningen sade stockholmarna ja till trängselskatten, medan 14 grannkommuner levererade ett tydligt nej. I elva länskommuner beslutade man att inte genomföra några folkomröstningar. Axén Olin lovar dock att verka för huvudstadens ja när den kommande borgerliga regeringen ska fälla det slutliga avgörandet. Moderaterna i regeringen ger dock ej besked om någon entydig lösning i dagsläget.

– Vi markerar att eventuella avgifter ska finansiera Förbifart Stockholm. Det går inte ”att helt avföra avgifter som ett sätt att finansiera och tidigarelägga investeringar i infrastruktur”, har statsminister Fredrik Reinfeldt sagt till media.

För 2007 anvisar riksdagen, i enlighet med regeringens budgetproposition, 33,32 miljarder kronor för transportområdet.

Regeringen har öppnat upp trängselskatter. I ett första steg, säger regeringen i sin budgetproposition att en förhandlingsman ska få uppdraget att finna en samlad lösning för Stockholmsregionen. I samband med denna utredning kommer den så kallade Grundlagsutredningen att få tilläggsdirektiv om att pröva möjligheterna att författningsmässigt tillåta uttag



Kristina Axén Olin (m), finansborgarråd.



Mikael Söderlund (m) m stadsbyggnads- och trafikborgarråd.

av regionala eller kommunala vägavgifter. Syftet med dessa direktiv är att finna investeringslösningar för Stockholms järnvägar och kollektivtrafik.

Regeringen ska nu pröva om en ökad spårkapacitet genom centrala Stockholm kan bli mer samhällsekonomiskt effektiv genom en ytsparlösning. Tillsammans med redan genomförda åtgärder skulle en sådan lösning vara en mindre komplicerad åtgärd och mer kostnadseffektiv än färdigställandet av den s.k. Citybanan.

För att behålla sin handlingsfrihet anser regeringen att Banverket tills vidare bör driva vidare arbetet med Citybanan med bl.a. prövning i miljödomstolen.

Rent generellt säger regeringen att

den ska verka för Offentlig-privat samverkan (även kallat PPP) som alternativa finansieringsformer för väg- och järnvägsinvesteringar. Dessa finansieringar innebär att staten uppdrar åt den privata sektorn att finansiera, bygga och förvalta nybyggnation av vägar eller järnvägar.

De nya borgarråden

Kristina Axén Olin (m) är finansborgarråd. Mikael Söderlund (m) är stadsbyggnads- och trafikborgarråd och Ulla Hamilton (m) miljö- och fastighetsborgarråd. Kristina Alvendal (m) är bostads- och integrationsborgarråd och Ulf Kristersson (m) socialborgarråd.

Som skolborgarråd valdes

folkpartiets gruppleadare Lotta Edholm och som kultur- och idrottsborgarråd folkpartiets Madeleine Sjöstedt. Äldreborgarråd med ansvar för den nya äldrenämnden och äldreomsorgsfrågor blev kristdemokraternas gruppleadare Ewa Samuelsson (kd).

Oppositionsborgarråd i Stads- huset blev Carin Jämtin (s) Roger Mogert (s), Yvonne Ruwaida (mp) och Ann-Margarethe Livh (v). Jämtin blev socialdemokraternas nya gruppleadare i staden. Hon efterträder avgående finansborgarrådet Annika Billström (s) som fick gå efter hård intern kritik.

Vid kommunstyrelsens första sammanträde direkt efter fullmäktigemötet utsågs stadens nya tjänstemannaledning, bestående av följande tre personer.

Ny stadsdirektör blev Irene Lundquist Svenonius. Hon har ett långt förflutet hos moderaterna i Stadshuset och har varit såväl kanslichef som borgarrådssekreterare åt Sten Nordin och Carl Cederschiöld. Hennes senaste uppdrag i staden var som chef på Utrednings- och statistikkontoret (USK) och under några år som finanspolitisk direktör.

Biträdande stadsdirektörer blev Carina Lundberg Udelepp och Gunnar Björkman. Den förra har under de senaste åren arbetat som stadsdelsdirektör på Östermalm och var tidigare kanslichef hos folkpartiet i Stadshuset. Den senare har senast arbetat som stadsrevisor. Tidigare arbetade Björkman som stadens ekonomidirektör.

Den nya majoriteten föreslår en sänkt skatt med 30 öre under år 2007. På förslag är också de boende i de kommunala bostadsbolagen ska kunna ansöka om att friköpa sina lägenheter. Särskilda insatser ska göras för att stimulera friköp av bostäder i ytterstaden. Starten med friköp av lägenheter kan aktualiseras redan från årsskiftet.

Andra nyheter är att staden ska satsa på besöksnäringen och stärka sin position som evenemangsstad. Vidare kommer majoriteten att inrätta ett avknoppningskansli för att stödja medarbetare som vill ta över verksamheter och driva dem



Ulla Hamilton (m), miljö- och fastighetsborgarråd.



Kristina Alvendal (m), bostads- och integrationsborgarråd.



Ulf Krister (m), socialborgarråd.



Lotta Edholm (fp), kultur- och idrottsborgarråd.

vidare i ett eget företag.

Nytt blir också att staden kommer att garantera äldres rätt att välja boende genom ett valfrihetssystem från och med den



Madeleine Sjöstedt (fp), kultur- och idrottsborgarråd.



Ewa Samuelsson (kd), äldreborgarråd.



Carin Jämtin (s), oppositionsborgarråd.



Roger Mogert (s), oppositionsborgarråd.

1 januari 2008. En äldrenämnd inrättas. Staden har också utfäst ett löfte om att funktionshindrade ska få en ökad valfrihet.

Ett valfrihetssystem avse-



Yvonne Ruwaida (mp), oppositionsborgarråd.



Ann-Margarethe Livh (v), oppositionsborgarråd.



Irene Lundquist Svenonius (m), stadsdirektör.

ende boendet ska finnas på plats från 1 januari 2008. Antalet stadsdelsnämnder kommer att minskas från 18 till 14. Det är klart att Rinkeby-Kista går samman och bildar stadsdelsnämnden Rinkeby - Kista. Detsamma gäller för Katarina-Sofia och Maria Gamla stan som går samman och bildar stadsdelsnämnd Södermalm.

Andra sammanslagningar är att Hägersten och Liljeholmen går samman och bildar stadsdelsnämnd Hägersten-Liljeholmen. Detsamma gäller när Vantör och Enskede/Årsta går samman och bildar stadsdelsnämnd Enskede/Årsta-Vantör.

Micasa utvecklar omsorgsfastigheter

Av Stefan Fröjendahl och Lars Eriksson

Det pågår en intressant utveckling inom omsorgs- och äldreboende i Stockholm. Bakgrunden till denna utveckling började när Stockholms stad överförde ett flertal fastigheter till bolaget Micasa Fastigheter (Micasa: spanska, mitt hus). Micasa är det enda fastighetsbolaget i Sverige som helt specialiserar sig på bostäder för äldre och funktionshandikappade.

Micasa Fastigheters uppdrag är att äga och förvalta Stockholms stads omsorgsfastigheter, där utveckling och förbättring av omsorgsboendets innehåll prioriteras. Med rätt utformning av dessa bostäder och med hjälpmedel ska bolagets hyresgäster i högre grad kunna klara sig själva och därmed få en förbättrad livskvalitet.

Anpassade fastigheter

Micasa Fastigheter bildades hösten 2005 men inledde egentligen sin verksamhet för sex år sedan som FB Servicehus, ett dotterbolag till Familjebostäder. Sedan dess har bolaget växt från sju anställda till cirka femtio. Beslutet att överföra drygt 100 fastigheter från Svenska Bostäder AB, AB Stockholms hem samt Gatu- och fastighetskontoret till det enskilda FB Servicehus togs i juni 2004. FB Servicehus namnändrades sedan till Micasa Fastigheter i Stockholm AB.

I dagsläget heläger Stockholms dotterbolaget Micasa 122 fastigheter om 780 000 kvm.

Dessutom förvaltar företaget drygt 70 000 kvm åt Fastighets- och Saluhallsnämnden. Beståndet är värderat till cirka 6,6 Mdr kr, varav pågående projekt utgör 0,5 Mdr kr.

Anders Nordstrand utsågs till vd för bolaget under våren 2004 och kom då närmast från tjänsten som vd för SVB (Stockholm Visitors Board). Nordstrand har arbetat för Stockholms stad i nära tjugo år. År 1987 började han som borgarrädssekreterare, först på fastighetsroteln för att sedan verka på samma befattning på dels industriroteln, dels finansroteln. Mellan åren 1992 och 2000 var han administrativ chef på Stiftelsen Stockholm Information Service och mellan maj 2000 och december 2001 var han tf vd.

I en intervju med Fastighetsaktien framhåller Anders Nordstrand att Micasa Fastigheters målsättning är att vara det företag som kan marknaden för omsorgsfastigheter bäst av alla.

Han säger:



Anders Nordstrand är vd och Maria Ehn-Notrica är informationschef för Micasa Fastigheter.

– Våra hyresgäster finns i alla stadsdelar i Stockholms kommun. Kommunens ansvar är att tillhandahålla ett anpassat boende till personer som bedöms behöva detta. Mestadels rör det sig om äldreboenden men även om gruppboendestäder, boenden för synskadade, hörselskadade och multi-handikappade.

Nordstrand fortsätter:

– I vårt uppdrag ingår även att anpassa fastigheter, dels i egen regi, dels på uppdrag av stadsdelsnämnderna i Stockholm. Ett exempel på ett lyckat ombyggnadsprojekt var omformandet av ett servicehus på Reimersholme till seniorbostäder nyligen. Där bygger dessutom Micasa 18 helt nya lägenheter. Efterfrågan på dessa seniorhyresrätter var mycket stor vid utannonseringen av lägenheterna på Stockholms Bostadsförmedling. Totalt inkom 898 intresseanmälningar för de 18 lägenheterna i detta seniorboende.

Anders Nordstrand förutspår ett minst lika högt intresse för de seniorlägenheter som Micasa ska bygga om, dels på Gärdet, dels nära Odenplan.

– Det är glädjande att även lägenheter i områden som traditionellt betraktas som mindre attraktiva har hög efterfrågan. Till fyra visningar av 22 nya lägenheter i Hässelby kom 80 intresserade, säger han.

För närvarande producerar Micasa Fastigheter cirka 800 seniorbostäder i ett tiotal servicehus runt om i Stockholm.

Bolaget effektiviserar även lokalutnyttjandet på andra sätt. Eftersom efterfrågan på förskolor i Stockholm är stor har Mi-

casa omvandlat allmänna ytor i några av företagets fastigheter till förskoleverksamhet. Ett exempel på detta är att vissa allmänna ytor i ett seniorboende på Essingen har förvandlats till en förskola för ett sjutotal barn. I januari 2007 öppnar ytterligare en förskola i ombyggda lokaler, vilka finns i Vasens servicehus på Norrmalm. I samband med detta projekt omvandlas även en del av ytorna i fastigheten till ett nytt storkök.

Ett boende med omsorg

Micasa Fastigheter kan med till synes enkla medel underlätta och höja livskvaliteten i boendet för äldre och handikappade. Därför är det av vikt att Micasas personal reflekterar över hur företaget bemöter och kommunicerar med de boende om frågor kring praktiska och tekniska lösningar. Anders Nordstrand betonar att företaget vårdar sitt varumärke. Det kan gälla allt från färger och typsnitt i företagets trycksaker eller stora logotyper på personalens arbetskläder, till att bemöta hyresgästerna med respekt, hänsyn och omsorg.

Nordstrand konstaterar:

– En stor utmaning är att på bästa sätt vårda Micasa som varumärke. Det kan exempelvis gälla enkla regler som att våra hantverkare håller låg volym på radion när de utför ett arbete i en av våra fastigheter. Det kan vidare handla om en sådan detalj som att bygga in en stödkant i korridor i stället för en ledstång. Detta bidrar till att boendet blir mindre institutionaliserat.

Vidare detaljer som bidrar till att höja

kvaliteten i boendet kan vara att anpassa inomhusbelysningen i fastigheterna, det vill säga, installera fler och starkare ljuskällor än i en normallägenhet.

Kartläggning

För att bli bäst på omsorgsfastigheter krävs kunskap. Micasa Fastigheters informationschef Maria Ehn-Notrica berättar att företaget har tagit initiativ till att kartlägga den forskning som finns kring teknik och arkitektur i omsorgsboende. Det visade sig, till hennes förvåning, att publicerad forskning saknas nästan helt.

Ehn-Notrica menar:

– En teori skulle kunna vara att byggbolag och arkitekter som har specialkunskap om omsorgsboende främst använder denna i konkurrenshänseende. Vår målsättning är dock att sprida kunskap om den här boendeformen till allmänheten.

Micasa Fastigheter arbetar kontinuerligt och progressivt med förbättring av omsorgsboendet. I Sverige följs boendefrågor för äldre och funktionshandikappade av Akademiskt Forum och internationellt av IAHS (International Association of Homes and Services for the Ageing). Micasa samarbetar med dessa organisationer.

Fastigheternas tillgänglighet

Micasa genomför just nu en inventering av samtliga bolagets fastigheter ur tillgänglighetssynpunkt. Med tillgänglighet menas i detta sammanhang att en fastighet är anpassad för rörelsehindrade, synskadade, hörselskadade och allergiker. Nordstrand hoppas att detta arbete kan utmynna i ett stjärnsystem, analogt med det som finns för hotell. Om en fastighet, exempelvis, är tillgänglig för rörelsehindrade, får den två rullstolar. Om den dessutom har hörselslingor, erhåller den tre rullstolar. Detta stjärnsystem kan verka konstruktivt, menar Nordstrand, för att Stockholms stad ska kunna nå sitt uppsatta mål att vara världens mest tillgängliga stad år 2010.



Det är förvånansvärt att det i hög grad saknas publicerad forskning om teknik och arkitektur i omsorgsboende, säger Maria Ehn-Notrica.

Storskaliga försök och exportmöjligheter
Med sitt stora fastighetsbestånd har Micasa möjligheter till att göra storskaliga försök gällande, till exempel, inomhusmiljö eller nya lösningar för omsorgsboende.

Micasa testar ofta nya produkter, innan de kommit ut på marknaden. Det kan gälla allt från IT-baserade lösningar, som elektroniska nycklar, eller utprovning av nya och säkrare badrumssystem för äldre och funktionshandikappade.

I en kommentar kan sägas att byggin-
dustrin skulle vinna på att uppmärksamma Micasa Fastigheter i högre grad än vad som är fallet i dag. De kunskaper och erfarenheter som finns inom företaget kan bilda viktiga fundament för att utveckla anpassade boenden i Stockholm. De kan även resultera i en unik svensk exportprodukt: optimal kunskap och tekniska lösningar vad gäller byggandet och utförandet av omsorgsfastigheter.

Vår byggindustri, med ledande bolag



– En stor utmaning är att på bästa sätt vårda Micasa som varumärke, säger Anders Nordstrand.

som Skanska, NCC och Peab, håller nu ett högt miljömedvetande och ett säkert utvecklande av prefabricerade byggprodukter.

I Sverige finns flera skickliga teknik-konsulter inom byggindustrin. REC Invent i Mölndal exporterar svensk byggt teknik för äldreboende till Japan. Företaget specialiserar sig på svensk teknik för passivhus, det vill säga, hus där energibehovet för elektriska apparater, varmvatten och uppvärmning minimeras. Nyligen köpte det japanska byggkonsortiet Ei Ltd, som bygger äldreboende i Nagasaki, REC:s teknik.

Detta är bara ett exempel, men det finns säkerligen ett flertal tekniska lösningar för äldre- och omsorgsboende som kan exporteras till utlandet – lösningar som i ett tidigt skede kan ha utprovats av Micasa.

Micasa ska inte säljas

Nyligen har det kommit klara besked från den nya borgerliga majoriteten i Stockholms stadshus att Micasa Fastigheter inte ska säljas. Företaget äger dock i dag även ett antal ”vanliga” hyreslägenheter, ett fåtal studentlägenheter samt 786 seniorlägenheter. Seniorlägenheterna hyrs ut via Bostadsförmedlingen. Dessutom finns ett antal olika lokaler, från kontorsutrymmen till lager. Vissa delar av beståndet kan komma ifråga för en försäljning, menar en del bedömare inom Stockholms stad.

Att sälja ut beståndet av seniorlägenheter kan dock bli komplicerat, eftersom flertalet seniorlägenheter är integrerade i fastigheter med annat omsorgs- eller äldreboende.



Fastigheten Måleriet 2 på Reimersholme i Stockholm har 160 bostäder om 7 800 kvm.



Är tillvaron upp och ned?



Nu kan du följa ditt köpcentrums utveckling dag för dag.

Så fort en ny omsättningssiffra registreras är alla rapporter och nyckeltal uppdaterade. Hos dig och hos alla andra i organisationen. Det gör att du löpande kan följa utvecklingen i ett enskilt centrum eller jämföra flera med varandra. mAnalyze innebär ett gemensamt koncernspråk, som gör det enkelt att jämföra resultat och nyckeltal. En installation, en mjukvara – och slutet för excelmodeller och tidskrävande hantering av datafiler.

Enklare än så kan det nog inte bli.

För mer information besök www.manalyze.se eller kontakta mAnalyze,
c/o Center Management Sweden AB, tel 0707-26 29 54, info@manalyze.se.


mAnalyze®

- mjukvaran för strategisk centrumförvaltning

Det största som hänt White/Stockholm

Av Birgitta Fröjendahl

Förslaget "Forum Karolinska" av arkitektkontoret White, Stockholm, vann tävlingen om ny sjukhusbyggnad i Stockholms län. Vinsten inbegriper 2,5 Mkr och möjlighet för arkitekterna att delta i framtida etapper av planering och byggnation i projektet.

Whites förslag sägs tillfredsställa behov av att integrera vård, forskning och utbildning i nya fastigheter i en ny stadsdel i Solna. Denna planeras vid norra stationsområdet och vid angränsande delar av Vasastaden.

Om allt går enligt planerna, fattar landstinget beslut om investeringen i nya Karolinska vid årsskiftet 2007/2008. Ny ansvarig projektdirektör är Lennart Persson i arbetet med planeringen av den högspecialiserade vård och forskning som ska rymmas i det nya sjukhuset. För denna grannliga uppgift lämnar nu Persson sin befattning som divisionschef på Akademiska sjukhuset i Uppsala.

Enligt planerna ska den först etappen bli klar år 2013 och nybyggnationen ska vara avslutad år 2015. Projektet är kostnadsberäknat till mellan 8 och 10 Mdr kr.

Juryn hävdar att ekonomiska, estetiska, tekniska och strukturella aspekter samverkar till det bästa i Whites förslag. Helheten och det goda samspelet mellan yttre arkitektonisk attraktion och inre goda förutsättningar för vård och samverkan övertygade de arton ledamöterna med ordförande Dag Larsson (s) som ordförande och de fyra beredningsgrupper som har deltagit i beslutet.

Ingemar Ziegler, vd Locum och ledamot i juryn, säger i en kommentar att funktionella aspekter har varit tongivande i beslutet. Whites förslag kombinerar goda ekonomiska förutsättningar med effektivitet på ett sätt som krävs i en byggnation av storleksordningen Nya Karolinska, Solna.

"Forum Karolinska" är en helhetslösning för Europas ledande medicinska universitet, Nordens ledande innovationscentrum inom livsvetenskaper och ett av Europas främsta universitetssjukhus.

Medarbetarna på White gläds över denna framgång som bekräftar arkitektbyråns långt framsatta ambition att verka inom områden som vård och forskning. Ansvarig arkitekt på White, Bengt Svensson, säger att:

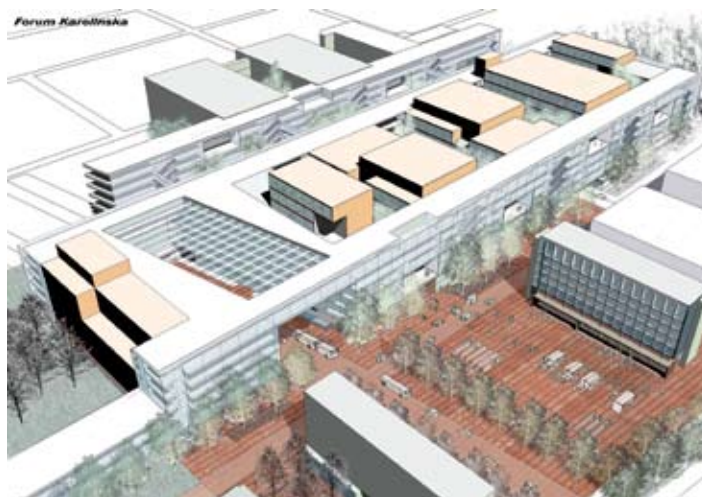
– Detta är det största som hänt oss i modern tid. Juryn var, dessutom, helt enig om att vårt förslag var det bästa. Det är viktigt för det framtida arbetet med projektet.

Han hoppas nu att Solna och Stockholm kan enas om att fullfölja de föreslagna idéerna. Här finns en möjlighet att skapa ett betydande svenskt sjukhus och en ny stadsdel.

Området, där "Forum Karolinska" ingår, är ett pågående stadsförnyelseprojekt för Norra Stationsområdet, KI- och KS-området. Här har ett samarbete mellan Stockholms stad, Solna stad, Karolinska Institutet, Akademiska Hus, Stockholms läns landsting/Locum inletts. Ambitionen är att förena stadens kvaliteter med högspecialiserad vård, världsledande forskning och utveckling, företagande samt boende i en ny stadsdel.



Whites förslag "Forum Karolinska" tillgodoser pragmatiska behov av hänsyn till ekonomi och tillgänglighet/framkomlighet.



Enligt planerna ska den första etappen bli klar år 2013 och nybyggnationen 2015. Projektet är kostnadsberäknat till mellan 8 och 10 Mdr kr.



Glada vinnare på White.

Stark medvind i Göteborgsregionen

Av Lars Eriksson

Tillväxt kan mätas på flera sätt. Ett sådant är att granska löneutvecklingen, och om vi beaktar denna för Göteborgsregionen visar det sig att den totala lönesumman ökade med i genomsnitt 4,5 procent per år mellan 1995 och 2004. Det var de näst bästa siffrorna i Sverige efter Strömstad; således bättre än både Stockholm och Malmö.

Ett annat mått på tillväxt är BRP (Bruttoregionalprodukten). Under samma period, 1995-2004, steg BRP i Göteborgsregionen, enligt siffror från Nordea, med hela 38 procent. Med det toppar Göteborg tillväxtligan i Sverige.

Den långa tillväxttenden beror dels på att regionen har behållit mycket av den gamla industrin, dels skapat goda förutsättningar för underleverantörer och tjänsteföretag inom en mängd nya branscher. Det hävdar Roger Strömberg, etablerings- och investeringschef för Business Region Göteborg (BRG).

– Vårt differentierade näringsliv i kombination med en stark handelstradition och Cityuniversitetet, det vill säga Högskolan, Göteborgs Universitet och Chalmers, utgör en bra bas för tillväxt. Dessutom har vi god tillgång på bostäder, vilket underlättar rekrytering av arbetskraft och inflyttning av studenter.

Enligt Strömberg finns 688 branscher representerade i Göteborgsregionen. Som en jämförelse har London cirka 1 000, vilket med tanke på skillnaden i storlek mellan städerna visar på bredden i Göteborgsregionens näringslivsstruktur. På senare år har, exempelvis, sektorerna IT och medicin, transport och logistik samt mode och design kommit att utgöra allt större och viktigare delar i det västsvenska näringslivet. Etableringarna av dessa sektorer betyder att regionen har en relativt hög och stabil sysselsättning, vilket i sin tur stärker handeln. Under de senaste åren har vi sett flera storsatsningar på köpcentrum i och kring Göteborg.

BRG – ett icke vinstdrivande företag som ägs av Göteborgs Stad – välkomnar dock ytterligare etableringar i regionen och ser det som en av sina viktigaste uppgifter att attrahera och etablera nya branscher. Företaget verkar för detta genom att skapa goda förutsättningar för småföretag samt för forskning och utveckling i samarbete mellan näringsliv och universitet.

– Hela 92 procent av arbetskraften i regionen har sin anställning i småföretag. Vi stöttar dem genom att erbjuda rådgivning



Roger Strömberg, etablerings- och investeringschef för Business Region Göteborg (BRG).

och etableringsservice, till exempel via ett projekt som vi kallar Tillväxt 2000. Vi förmedlar kontakter och fokuserar på att skapa nätverk och kluster. Exempelvis ligger visualiseringstekniken på Lindholmen Science Park i framkant, säger Strömberg.

Att BRG:s roll som kontaktförmedlare

är etablerad bevisas även av att 95 procent av alla lediga lokaler i Göteborg hamnar i företagets lokaldatabas.

Ford och Ostindiefararen

Göteborg är känt som en evenemangsstad av rang. Strömberg menar att kongresser, konserter och idrottsevenemang har stor betydelse som mötesplatser för affärslivet. Han berättar att BRG ser till att dra extra nytta av idrottsevenemangen genom att arrangera träffar och affärsmöten i samband med tävlingarna. I somras, när EM i friidrott hölls i Göteborg, medverkade exempelvis Bill Ford, vd och ordförande för Ford Motor Company, i tre seminarier som BRG arrangerade.

– Hit hör även Ostindiefararen Göteborg, en replik av ett handelsfartyg som seglade mellan Göteborg och Kina på 1700-talet. Den är på världsomsegling och lämnade nyligen Shanghai i Kina, där besöket väckte stor uppmärksamhet, säger Strömberg.

Tillsammans med Göteborgsregionens differentierade näringslivsstruktur, handelstraditioner och cityuniversitet bidrar evenemangen till bilden av en dynamisk och stark region, som står väl rustad även under lågkonjunkturer.



Ostindiefararen Götheborg rekonstruerades mellan 1995 och 2005. Som flaggskepp för svenskt näringsliv, handel och kultur har det rekonstruerade 1700-talsfartyget Götheborg besökt Spanien, Brasilien, Sydafrika, Australien och Indonesien. I somras nådde båten Kina. I slutet av oktober påbörjade skeppet sin resa hemåt, först till Hongkong och Singapore, sedan via Suezkanalen och Medelhavet till Sverige. Den ursprungliga ostindiefararen gick på grund och förliste vid inloppet till Göteborg den 12 september 1745, efter sin tredje Kinaresa. Foto: Åke Fredriksson.

Tidningen Fastighetsaktiens Lokalbarometer 2006

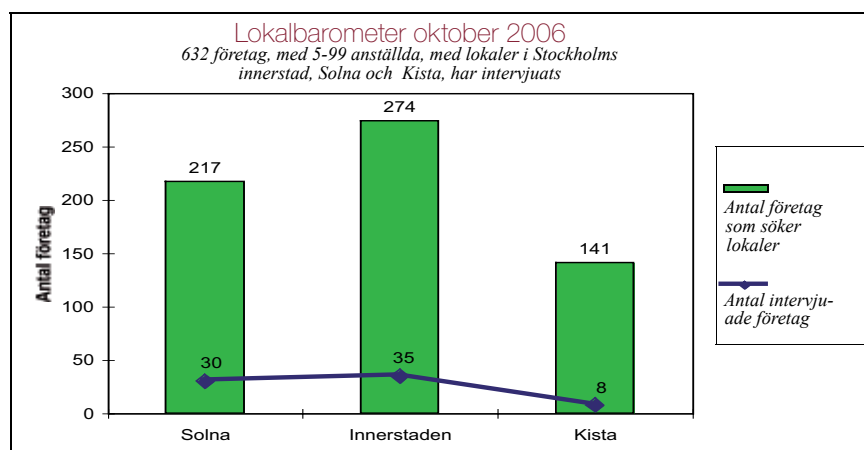
Cirka 12 procent av Innerstaden, Solna och Kista söker nya lokaler

Analys- och FM-företaget Kreator Support Management har genomfört en lokalbarometer på uppdrag av Tidningen Fastighetsaktien. Drygt 630 lokalansvariga i Stockholms innerstad, Solna och Kista har intervjuats under oktober. Målgruppen är kontorsanvändande arbetsplatser med 5-99 anställda på kontoret.

Ansvar för företagets lokaler är en strategiskt viktig fråga och i 40 procent av de tillfrågade företagen är också företagets vd den som är lokalansvarig. På andra respektive tredje plats kommer ekonomichef och administrativ chef. I de mindre företagen är det dessutom en ägarfråga som sällan delegeras. En stor del av företagen letar efter nya lokaler själva men cirka 23 procent anger att de har kontakt med en mäklare eller konsult.

Cirka 12 procent av de tillfrågade företagen anger att de har ett direkt behov av att byta eller anskaffa nya lokaler. I Kista är dock siffran något lägre.

Det huvudsakliga skälet till att man behöver nya lokaler är ett expansionsbehov. Cirka 33 procent av företagen med lokalbehov anger expansion som det huvudsakliga skälet till att man behöver nya lokaler. Endast undantagsvis anges skälet minskat lokalbehov.



80/20 regeln gäller fortfarande vid val av det geografiska läget. Cirka 20 procent av företagen anger att de kan tänka sig att byta det geografiska läget vid en eventuell flytt men de allra flesta (80 procent) letar lokaler i sitt geografiska närområde.

Det viktigaste vid val av nya lokaler är inte helt oväntat ett centralt läge inom sitt geografiska närområde med bra kommunikationer och parkeringsmöjligheter. För flera företag räcker inte bara bra busslinjer utan krav på T-bana finns ofta.

Läget är viktigast och företagen anger inte automatiskt att de söker nya och effektivare lokaler men på marknaden är det en tydlig

trend att man flyttar till modernare lokaler.

– Det är i själva utvärderingsfasen som omoderna och ineffektiva lokaler sorteras bort, säger Annelie Holmlund som arbetar med uthyrning av lokaler på Kreator.

För att stärka konkurrenskraften för en fastighet har Kreator utvecklat konceptet Office Staging, där allt kvalitetssäkras som ska visas. Från entrén till lokalen och med ett komplett serviceerbjudande som hjälper hyresgästen med både flytt-, inrednings- och servicetjänster.

– Det är mycket uppskattat att ha samma kontaktperson i uthyrnings-, flytt- och driftsprocessen avslutar Annelie Holmlund.

Rasmus och 49 999, varje vecka!



Foto: Jani Lipka/MIRA

Visste du att den Maxi ICA Stormarknad som Rasmus familj handlar i har 50 000 besökare varje vecka? Samma sak gäller för alla Maxi ICA Stormarknader.

ICA Fastigheter är en fastighetsutvecklare med full kontroll på hela kedjan – från ax till limpa. Detta innebär att vi anskaffar mark, bygger, förvaltar och säljer fastigheter. På det sättet får vi en helhetsbild av varje enskild länk i arbetet. Från balkarna som utgör stommen till varorna du köper i affären. Mera information om oss och våra pågående projekt på: www.ica.se/fastigheter

www.ica.se/fastigheter

ICA

"Vi har system för coaching
av dina uthyrare och förvaltare".



Mikael Georgsson
Försäljningschef

Capitex Säljstöd Fastighet

- **Uthyrningsrapporter**

- Visningar
- Spekulanter
- Statistik

- **Vakansöversikt**

- **Marknadsföringsmaterial**

- **Omvärldsanalys**

- **Journaler**

Systemet hjälper dig att samla all information du behöver om din fastighet, lokal eller lägenhet. Du kan dessutom administrera dina webb- och marknadsplatser på internet.

Vill du veta mer? Kontakta oss nu.

Mikael Georgsson
0480-44 74 74
mikael.georgsson@capitex.se

capitex

www.capitex.se • 0480 - 44 74 00

Nätverket Aranea för fastighetsbranschen

Av Lars Eriksson

Första träffen för Aranea – ett nätverk för assistenter och sekreterare i fastighetsbranschen – har nyligen hållits. Syftet är att stärka assistenter och sekreterare i sina arbeten. I Aranea får de kontakt och kan utbyta idéer. Samvaron i nätverket ska i förlängningen bana väg för de fastighetsaffärer och transaktioner som görs av deltagarnas chefer inom branschen.

Det latinska namnet Aranea (svenska, spindeln i nätet) föll sig naturligt när initiativtagaren Maria David-Gaul, Humlegården Fastigheter AB, skulle finna en term som ofta användes under nätverksträffen.

Till Araneas första träff inbjöd Maria David-Gaul assistenter/sekreterare från Jones Lang LaSalle, Catella, Stadsbyggnadskontoret i Stockholm, Markkontoret Ytterstad, Lennig, Fabège, Trädgårdh & Falkenborn Advokatbyrå, Newsec, Leimdorfer, CB Richard Ellis, Glimstedt advokatbyrå, AP Fastigheter och Vasakronan.

Intresset var stort för träffen och de två föredrag som hölls var uppskattade.

Föredrag

Under förmiddagen föreläste chefredaktör Stefan Fröjdendahl om kvinnors och mäns språk i fastighetsbranschen. Han poängterade att de förra odlar ett närspråk med känsla, medan de senare ofta utvecklar ett distanserat tilltal som bygger på afärsrämsighet. Kvinnors språk kan därför syfta till att visa empati och stöd, medan mäns språk underbygger kontroll och positionering. Forskning har visat att, generellt sett, kvinnan frågar och mannen påstår. En sådan social uppdelning har cementerats över tiden i vår kultur, hävdade Fröjdendahl.

Livsinspiratör Ewa Nilsson föreläste i ämnet Kvinnligt - Manligt – Mänskligt samt Positivt tänkande. Hon framhöll att ”mannens tänkande och görande är norm i arbetslivet” och föreslog att vi borde ge akt på och tillvarata vars och ens styrka/talang i stället.



I första raden från vänster syns: Stefan Fröjdendahl, chefredaktör Fastighetsaktien; Ewa Nilsson, livsinspiratör, Lewa & Lära; Maria David-Gaul, vice vd-assistent, Humlegården Fastigheter; Gisela Bergström, assistent, Jones Lang La Salle, Nordic Capital Markets; Carina Hansson, värdinna, Catella Corporate Finance; Gunilla Birch, chefssekreterare, Stadsbyggnadskontoret. I bakre raden syns: Monika Ravander, assistent, Markkontoret Ytterstad; Annika Embretzén, ekonomikonsult fastighetstransaktioner, Lennig AB; Mona Öljansdotter Johansson, vd-sekreterare, Catella Swedebroker AB; Mia Halldén, vd-assistent, Fabège AB; Britt Olsson, sekreterare Trädgårdh & Falkenborn Advokatbyrå.

Vidare hävdade Ewa Nilsson att en manlig mellanchef ofta förankrar sina idéer uppåt i hierarkin, innan han genomför sin idé. En kvinnlig mellanchef, däremot, kan förankra sina idéer bland den ”personnel som berörs av förändringen. Sedan lägger hon fram förslaget för sin chef”.

Efter föredragen var det var ett glatt gäng som avslutade dagen med en ljuvlig chokladprovning med Claude Kollin, barnkirurg på Astrid Lindgrens sjukhus och vice ordförande i Svenska Chokladakademien. Detta visade sig vara ett perfekt slut på en trevlig dag. Nu har deltagarna i Aranea lärt sig vilken slags choklad de kan avnjuta utan att få dåligt samvete.

Framtida planer

Aranea ska träffas än en gång före jul, förmodligen i slutet av november, och strukturerar upp nätverket, välja ordförande

samt upprätta kriterier för, bland annat, medlemskap.

Efter det ska Aranea skicka ut information om erbjudande om medlemskap till de personer som nätverket gemensamt har röstat fram som kandidater.

Maria David-Gaul vill planera för kortare träffar varannan månad och en eller två heldagar om året, beroende på hur mycket tid deltagarna har till sitt förfogande. Därutöver kan det förekomma ett antal lunchmöten och andra informella träffar.

Gunilla Birch gläds över att nätverket förefaller lovande för framtiden till stor del tack vare Maria David-Gauls engagemang.

Det kan vara givande att personal från kommunen får träffa personal från det privata näringslivet, avslutar hon. Att mötas över gränserna brukar vara nödvändigt för utveckling och växande.

Kvarnholmen bebyggs för 6 Mdr

Av Lars Eriksson

Planprogrammet för det gamla industriområdet Kvarnholmen i Nacka har godkänts och starten för ett av Sveriges största byggprojekt närmar sig. KF Fastigheter äger området som ska bli en stadsdel innehållande cirka 2 100 lägenheter och cirka 90 000 kvm kommersiella lokaler, skolor och förskolor. Utbyggnaden beräknas pågå mellan åren 2009 och 2017 och den totala investeringen beräknas i dagsläget till minst 6 Mdr kr.

Kvarnholmen, som ligger utmed Saltsjön mitt emot Djurgården, är ytterligare ett i raden av byggprojekt på gammal industrimark i Nacka. Kommunen har vuxit efter Nacka Strand, Järla Sjö, Sickla Köp kvarter, Saltsjökvärn och Finnboda Varv.

En viktig del i exploateringen är att planera för goda kommunikationer. Inom kort ska, exempelvis, en högbro över Svindersviken byggas för att underlätta kommunikationer mellan Kvarnholmen och Nacka.

Vidare är genomförandet av infrastrukturprojektet Danvikslösen en förutsättning för att utvecklingen av Kvarnholmen ska lyckas. I Danvikslösen ingår, bland annat, en tunnel genom Henriksdalsberget, en ny spårtunnel under Danvikskanalen, en ombyggnad av reningsverket Henriksdal samt nya bostäder – investeringar om totalt cirka 1,2 Mdr kr i 2005 års penningvärde.

Arkitektföretagen Erséus, Lindberg Stenberg, Nyréns och Wingårdh deltar i formgivningen. Sillkajen, Gäddviken, det stora kvarnområdet respektive planering av kontor och bostäder med sjöutsikt samt en kaj är områden inom vilka nämnda företag arbetar.

Nu börjar sju detaljplaneprocessen för KF Fastigheter. I en intervju med Ulf Herder, projektutvecklare Investor Reation KF Fastigheter, betonar han att samtliga nedanstående projektförslag deltar.

Arkitekternas vision för Kvarnholmen



Erséus Arkitekter

Här på den östligast belägna kajen, Sillkajen, kommer den större delen av bebyggelsen att ligga. Den befintliga vegetationen i sluttningsszonerna bevaras i största mån och byggnaderna anpassas till landskapet. Sillkajen är med sitt sydläge och sina vindskyddande branter utmärkt för ljusa och trivsamma bostäder med fin utsikt. Här är terrassbyggnader en möjlighet. Invid vattnet går ett allmänt promenad- och cykelstråk.



Nyréns

På norrsidan, mot Saltsjön och Djurgården ligger det stora Kvarnområdet med kvarnen Tre Kronor. Här finns också magasinerna, spisbrödsfabriken, makaronifabriken, korngrynskvarnen, disponentvillan och flera andra byggnader varav många med ett högt kulturhistoriskt värde.

Påminnelsen om svunna tider upplevs som en unik del av det nya Kvarnholmen.



Lindberg Stenberg Arkitekter

Gäddviken är vattnet mellan Kvarnholmen och fastlandet i öster. Det planerade området kallas även Gäddviken, och det är främst bostäder som passar in i den här miljön med dess fina vattenläge och bevarade naturområde.

I övergången mellan Hästholmsundet och Gäddviken finns ett område som passar särskilt bra för närservice. Bostäderna ligger mot vattnet och även en parkyta anläggs.



Wingårdh Arkitekter

Förr var Kvarnholmen en ö med namnet Hästholmen, men då tunnarna sprängdes fyllde man igen sundet med sprängsten, och ön blev en udde. Att återskapa sundet skulle ge ytterligare möjligheter för ett attraktivt bostadsläge.

Planerna finns för ett mindre område avsett främst för bostäder intill vattnet. För området föreslås också en kaj.



Nytt namn – nya framgångar

Det går fortsatt bra för oss och under det senaste året har vi utökat vårt verksamhetsområde och rekryterat drygt 30 nya konsulter. Som nästa steg i vår utveckling byter vi nu namn till NAI Svefa.

Vi är Sveriges ledande fastighetskonsult och arbetar med värdering, analys, fastighetsutveckling, transaktioner, cres/tenant rep, lokalförmedling, miljömålstjänster och digitala tjänster. På våra 20 kontor runt om i landet finns över 100 konsulter – alla med unika erfarenheter och kunskaper inom sitt specialområde.

NAI Svefa
www.naisvefa.se

Huvudkontor: NAI Svefa, Drottninggatan 78, Box 3316, 103 66 Stockholm. Tel 08-441 15 50.

Bosse Anderssons hägringar

Av Birgitta Fröjdendahl

Bosse Anderssons verk lyfter fram jord, sten och ljus. Färgerna grått, beige, brunt, orange och grönt, som dominerar flora och fauna, är centrala i hans produktion. Ljuset är här huvudströmmen i kretslopp varvat med det dova, jordnära, som i målningen och skulpturen nedan. Susanna Slöör använde uttrycket "den orena skönheten" i sin recension med samma rubrik av Anderssons "färgrika" men "karga" landskap på Galleri Kavaletten 2004.

I Anderssons konst uppstår enligt min mening dock även hägringar, det vill säga optiska fenomen. De är luftspeglingar eller spegelbilder av det avlägsna, som beror på ljusets brytning och reflektion. Det finns undre och övre hägringar, som kan skönjas, exempelvis, i fenomen som rör sig under en varm sommardag. Bilar i snabb fart kan producera sken av rörelse. När luften ovanför asfaltbanan värms upp kraftigt, blir densiteten i de lägsta luftskikten högre och ljusstrålarna kan lyftas. Det skapar en undre luftspegling, som med "vattenpölar" på vägen. Anderssons konst kan i det ljuset förespråka en balans eller lek mellan element i natur och kultur.

Landskapet nedan med ljus och jord kan således förvandlas till ett höghus med fönster och människor.



Ljuset ger liv i Bosse Anderssons måleri.



Anderssons skulptur i granit.

Livet beror lika mycket på jord och sten som på himmel och vatten i Anderssons konstnärskap. Stenskulpturen ovan är en kärleksakt i kontrasten mellan den hårda stenen som formas i en mjuk rundning. Där utstrålar materialet självt en skönhet som konstnärens hand förhöjer.

Anderssons arbete kan vara en "exakt iakttagelse och andlig vision", som Jesica Kempe uttryckte det i recensionen "Underjorden flyter upp", Dagens Nyheter (1999).

Bosse Andersson föddes i Västerås men har bott större delen av sitt liv i Stockholm. Han slog igenom år 1969. Tore Hultkrantz arbetade som teckningslärare under en period i Västerås och startade konstskola där. Andersson fick undervisning av honom med uppmaningen att studera vidare.

Anderssons ateljé finns i Vinterviken, där Alfred Nobels första företag anlades år 1864. Den framgångsrika men riskabla och ibland dödliga hanteringen av sprängämnen förlades till denna plats fram till och med år 1915. Nobel tog patent på den nya gurdynamiten och Nobeltändaren – som ansågs säkrare än nitroglycerinet – år 1867.

Vinterviken som miljö minner om en tid av experiment, utveckling och risk. Det



Konstnär Bosse Andersson.

är en utmaning att leva sitt liv och arbeta på en sådan plats. Ett av syftena i Anderssons konstnärskap, tror jag, är dock att visa på livets grundförutsättningar i komplexitetens gränsland mellan, exempelvis, sten och ljus eller liv och död.

Platsen i sig, må det vara Vinterviken eller Sverige, får betydelse inte bara för historiens skull utan mest för dess förutsättningar. På så vis är Anderssons arbete både en kontrast och ett komplement till Nobels verksamhet i Vinterviken.

Livets mysterium avtäcks. I Anderssons konst kan färg och form synas föreställa något – ett landskap eller ett hjärta – som i nästa andetag kan uppfattas som en fastighet eller en sten. Så är förvandlingsakten ett faktum.



Riskerna i arbetet med Alfred Nobels sprängämnen var många. Byggnader användes för att minimera explosionseffekten, även om människorna i dem fick offra sina liv. Här syns patroneringshus nr 17 (1874) som än i dag finns i Vinterviken, granne till Anderssons ateljé.

Tengbom 100 år



Magnus Meyer, vd Tengbom, och Anders Elfner, vice vd Peab, i glatt samspråk.



Under kvällen gjorde många artister ett flertal uppträdanden.



Arne Månsson är chef för InfraCity i Upplands Väsby. Det var Tengbom som ritade InfraCity Business Center.

Anrika Tengbom firade hundraårsfest den 16 september på Fryshuset, Hammarby Sjöstad, Stockholm. Fastighetsaktien var där.

Drygt 550 personer firade jubilaren med mat, dryck, musik, artister och dans.



Martin Rangfast är partner i Tengbom och chef för studio Thelaus/Holm.



Thomas Boijesen är partner i Tengbom och chef för studio TAB och Christine Hammarling är partner i Tengbom och chef för studio ETV.



Per Arwidsson och Carl Michael Augustsson, från Granen Fastighetsutveckling.



Per-Håkan Westin, vd AP Fastigheter, är arkitekternas vän:

– Tengboms har långa traditioner och har genom åren genomfört en rad fantastiska och erkända profilprojekt. De utstrålar nu verkligen en vilja att vara med att förnya tänkesätt och metoder när vi planerar för framtidens hyresgäster.

Tengboms integritet och flexibilitet

Av Birgitta Fröjdendahl

Ett av våra största svenska arkitektkontor – Tengbom – firar hundraårsjubileum i år. Koncernen består i dag av filialer i Stockholm, Göteborg, Malmö och Helsingborg med cirka 140 anställda. Under senare år har ägandet spridits och företaget har växt kraftigt. I ett flertal större projekt har medarbetarna på Tengbom präglat svensk arkitektur från klassicism till modernism. Vd Magnus Meyer och arkitekt Svante Tengbom presenterar vissa vägledande synsätt inom koncernen i en intervju med Fastighetsaktien.

Avvägning mellan integritet och flexibilitet är nyckelord som kan beskriva verksamheten i Tengbom vad gäller affärsidé och vision. Kunskap/mognad i kombination med ödmjukhet/öppenhet skapar förutsättningar för progressivt samarbete. Tengbom verkar inom alla segment eller områden inom arkitektur och expansionen sker såväl inom landet som globalt. Den ledstjärna som präglar koncernen är mångfald vad gäller stilar, frågeställningar och parametrar. Det skapar förutsättningar för överlevnad och utveckling i en bransch som kan genomleva dramatiska konjunktursvängningar.

Aktuella projekt

Arkitektur har många fasetter, inklusive formgivning/design och logistik/metodik.

– Styrkan i ett större företag är att kunna hantera komplexa projekt genom att, bland annat, sammanföra arbetslag med flera olika kompetenser, säger Magnus Meyer.

Svante Tengbom tillägger att:

– Fastighetsmarknaden har ett behov av olika sektorer och kompetenser. En arkitekt ska kunna ingå i vilket sammanhang som helst inom byggnation eller formgivning och finna lösningar samt tillföra sin kunskap.

Under senare tid har vi sett hur hamnområden förvandlas till attraktiva handels-



Från vänster: Magnus Meyer, vd och koncernchef, och Svante Tengbom, arkitekt och delägare.

och bostadskvarter. Tengbomkoncernen deltog, exempelvis, under tiden 2001 till 2006 i arbetet med översikts- och detaljplaner, kvalitetsprogram för gestaltning, finplanering för gatumiljöer och parker, samordning av bebyggelse- och anläggningsprojekt samt med formgivning av stadsdelens miljöteknikcentrum Glashuset i Hammarby Sjöstad. Därutöver har ett flertal bostadskvarter i Hammarby Sjöstad ritats av Tengbom.

Vidare, omvandlingen av en stor andel innerstadsfastigheter i Stockholm är omfattande i dagsläget. Exempel på fastigheter som Meyer och Tengbom nämner i sammanhanget är Kvarteret Humlegården, f.d. Hotell Lydmar, där hyresgäst Anpassning för Vattenfalls huvudkontor genomförs. Andra exempel på omvandling av innerstadsfastigheter är hyresgäst Anpassning i industrifastigheten Gamla Elverket på Tulegatan, Wallenstams nya Stockholmskontor ("Varuhuset") och Kv. Sparbössan. Sedan nämner de omvandlingen av St Gö-

rans barnsjukhus till Electrolux huvudkontor, som förmodligen är det mest omfattande projektet av detta slag under de senaste åren.

Det globala perspektivet är även ett prioriterat område i koncernens verksamhet. Där ser Meyer en potential för framtida verksamhet. Tanzania, Sydafrika, Kina och Tjeckien är aktuella länder i vilka koncernen bedriver eller kommer att bedriva verksamhet.

En utmaning i dagens läge är en ökad takt och ökade krav på effektivisering i termer av arbetstid och kostnader. Arkitekten ställs inför en situation och vissa fakta. Det gäller att skapa något konstruktivt av det som föreligger, trots att hastigheten i processen har ökat. Kompetenta arbetslag som kan föra en konstruktiv dialog är dock nyckeln till optimal hantering av stora, komplexa projekt, konstaterar Meyer och Tengbom. Koncernens renommé underlättar; historia är en viktig del i den identitet som namnet utstrålar.

Historik

Svantes farfar Ivar Tengbom och dennes kollega Ernst Torulf grundlade verksamheten inom koncernen under förra seklet. Anders Bergströms doktorsavhandling *Arkitekten Ivar Tengbom. Byggnadskonst på klassisk grund* (2001) kartlägger historiken. Arkitekten var, för Ivar Tengbom, ”en organisatör med kontroll över byggprocessen”. Dessutom framhöll han – liksom, exempelvis, Ragnar Östberg i John Ruskins efterföljd – helhetsupplevelsen i arkitekturen, skriver Bergström. Fastigheten, i sin specifika miljö, får sin identitet i samtiden men även i ökande grad över tiden. Den tillägnas således årsringar, som kan upptäckas och tolkas av efterlevande.

Verksamheten var nationell och global redan under arkitektkoncernens inledande period. Enbart i Stockholm formgav Ivar Tengbom byggnader såsom kontorshus för Stockholms Enskilda Bank (1916), Högalidskyrkan (1923), Handelshögskolan (1926), Stockholms Konserthus (1926), Tändstickspalatset (1928), Citypalatset (1932) och Bonnierhuset (1949).

Vidare arbetade han med projekt såsom restaurering av teatern vid Drottningholms slott samt av Slottskyrkan i centrala Stockholm. Det förekom även om- och tillbyggnader, såsom Grand Hotel samt tryckeri och kontorshus för P A Norstedt & Söner.

En skojig aspekt som sonsonen Svante påpekade för mig under intervjun är att Ivar Tengbom i samarbete med Torulf ritade de flesta vattentornen i Sverige vid seklets början.

Ivars son, Anders, anställdes i koncernen år 1932. Denne utvecklade verksamheten främst under 1950- till 1970-talet. Skogshem (1958), Andra Höghuset (1960), Svenska Dagbladet (1961) och Trygg Hansa (1976) är exempel på projekt från den perioden.

Ytterligare ett område som har gjort kontoret framgångsrikt och mönsterbildande är utformandet av metodik för rationell produktion, tillägger Svante. Särskilt kan detta hänföras till övergången från hantverksyrken till montageyrken. Under 1960-talets industrialiseringsprocess utformade exempelvis Tengbomkoncernen metoder för rationalisering.

Anders son Svante axlade ansvaret för verksamheten i koncernen år 1970. Då breddades delägarskapet och antalet anställda växte ett decennium senare till cirka 60 arkitekter, inredare och modellbyggare. Under Svantes ledarskap skapades Canons Huvudkontor (1978), Asea Stal (1987), Cityterminalen (1988) och Kvarteret Svalan (1990). Dessutom genomfördes renoveringen av Rosenbad (1981). Svaret på min fråga om vari hans expertis består ges med glimten i ögat:



Magnus Meyer utsågs till vd i Tengbom under våren 2005. Han kom närmast från GE Real Estate Norden, där han ansvarade för asset management och därefter som utvecklingschef.



Svante Tengbom blev vd år 1970 men valde att avgå fyra år senare och ersattes då av Åke Bejne.

– Det känns som om jag främst har deltagit i ombyggnationer. Orsaken till att jag var en aning sen i dag är att jag skulle ta beslut angående var en ljuskrona ska placeras i den nya statsministerbostaden.

Sanningen är dock att hans bidrag är större än så; under Svantes tid förändrades verksamheten vidare under 1980- och 90-talen, då Tengbomgruppen bildades med tjugio partners och till vilken nya bolag anslöt sig eller nybildades. Då tillkom även kontor i Malmö, Helsingborg och Göteborg.

Vissa iögonenfallande projekt inom koncernen under senare år är Hotell Skansen Båstad (2001), Canon Huvudkontor (2001), InfraCity (2004), Sickla Kaj och Hammarby Gård (2006).

Sedan år 2005 är Magnus Meyer vd för koncernen. Som framgår nedan, tror han på expansion för Tengbom i och utanför Sverige.

Vision

Tengbomkoncernen under Meyer vill växa och välja projekt inom utvalda kompetensområden. Den visionen inbegriper två aspekter; för det första den typ av arkitektur samt de arkitektoniska uttryck och projekt som koncernen vill understödja. För det andra beaktas företagsekonomiska mål och uppdragens lokalisering.

Den globala marknaden innefattar möjligheter och hot. Tengbomkoncernens styrka i ett internationellt perspektiv är dess långa historia och dess storlek.

– Om vi ser världen som ett arbetsfält, blir globalisering en möjlighet, snarare än ett hot. I omvärldsperspektiv kan Tengbom erbjuda unik expertis. I kinesiska projekt, exempelvis, efterfrågas vår helhetssyn i dag, konstaterar Meyer.

Innan han formulerar en vision, vill han understryka två utmärkande sidor av förväntningar inom fastighetsbranschen. Dels finns där krav på arkitektens effektivitet, dels på hans eller hennes kreativitet.

Under intervjuens gång ställer jag frågan om arkitektens roll i Sverige. Meyer och Tengbom ser att vi har gått in i en ny tid. De märker att en förändring efterfrågas på marknaden, där de flesta stödjer tanken att arkitekten/arkitekturen nu ska ta större plats än tidigare. Bygg- och fastighetsbranschen har, för övrigt, förstått vikten av arkitektur i alla tider, även om det är svårt att sätta kronor och ören på den uppskattningen. Nu har dock konsumenten fått större makt, kommenterar Tengbom.

Meyer poängterar den klassiska utmaningen att förklara de mervärden arkitekturen kan skapa - mervärden som inte alltid kan underbyggas av en kassaflödesanalys.

– Men ju mer projektorienterad branschen blir, desto större utrymme får de mervärden som arkitekturen kan skapa, säger han.

Tengbom konstaterar:

– Våra uppdragsgivare förvaltar husen och därför ställer de höga kvalitetskrav. Andrahandsvärdet är, dessutom, högre för arkitektritade fastigheter och miljöer.

Intresset ökar för projekt där större krav ställs på arkitektkåren och de medarbetare som involveras i branschen. Projektorienterade frågor kan innefatta krav som att arkitekten ska leda framskridandet av byggnation. Tengbom har exempelvis i flera projekt tagit ett helhetsansvar för att leverera nyckelfärdiga fastigheter.

Koncernens medarbetare är rådgivare samtidigt som de är lyhörda. Utdragna projekt kräver en dialog bland personalen. Det interna utvecklingsarbetet är avgörande för att finna lösningar.

Tengbom nämner vidare att koncernen är involverad i bostadsutvecklingsgruppen Habitat i Europa. Där avhandlas trender, det vill säga analyser av vad som händer i vissa områden och inom ekonomin. Nyligen hölls ett internationellt seminarium på Tengboms huvudkontor i Stockholm.

I en global kontext ställer jag frågan: hur kan vi tillvarata den gedigna kunskap om bebyggelse nära vatten som finns i Sverige och som har funnits sedan det medeltida Stockholm? Hammarby Sjöstad är ett projekt som Tengbom nämner med förkärlek, eftersom det innefattar många av de komplexa frågeställningar som är aktuella i modern stadsbyggnad. Från början antog planläggarna att Hammarby Sjöstad skulle attrahera yngre eller äldre, barnlösa invånare, snarare än barnfamiljer. Dock utgjorde småbarnsföräldrar en betydligt större andel än väntat när väl inflyttningen skedde. Det gällde därför att tillgodose

området med den dagis- och skolverksamhet som påkallades. Marknaden reagerade på ett oväntat sätt och flexibilitet blev nödvändig för att möta kraven.

Slutord

Avslutningsvis, för framtiden ser Meyer generellt att förändringarna och tendenserna i marknaden är lovande. Det gäller att kunna och våga genomdriva de beslut och de projekt som krävs för att åstadkomma en konstruktiv förändring inom svensk arkitektur. Det är dock lika viktigt att beställaren har förståelse för arkitektens värdeskapande kraft. Tengbom tillägger att:

– Med ålderns rätt gläds jag över att våra beställare har förstått vidden av arkitektoniska värden.

Meyer utvecklar den utsagan med orden:

– Tengbom har extremt många beställare och verkar inom alla segment, vilket är en styrka och säkerhet för företaget.

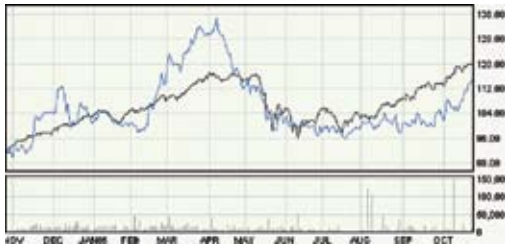
Även här är flexibiliteten/mångfalden avgörande och medarbetarna i Tengbomkoncernen måste vara lyhörda, känna av behoven – som förändras kontinuerligt och snabbt – och samtidigt behålla sin professionella integritet.

Efter min intervju med Meyer och Tengbom minns jag det engelska välkända ordspråket ”fortune favours the brave”. Förändringar kostar alltid något, men erfarenheten säger oss att utmaningen vi antog var värd sitt pris. Vi tillbringar cirka nittio procent av våra liv i fastigheter. Det är ett självklart skäl till varför frågor som rör arkitektur alltid skall prioriteras i fastighetsbranschen.



I våras flyttade Tengbom sitt kontor i Gamla stan till det nyrenoverade Glashuset vid Slussen.

Brinova • Anders Silverbåge



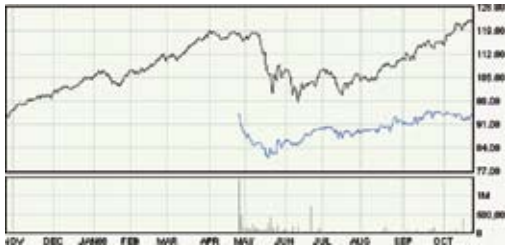
Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
Brinova	115,50	17,67	34,7	2,87%	+12%	➔

Castellum • Håkan Hellström



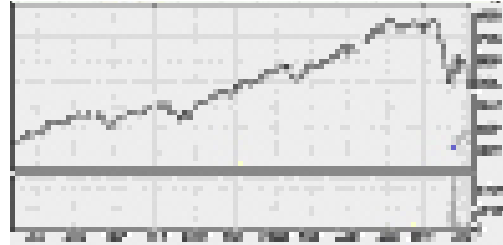
Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
Castellum	87,00	172,00	42,00	3,16%	+22%	➔

Catena • Peter Hallgren



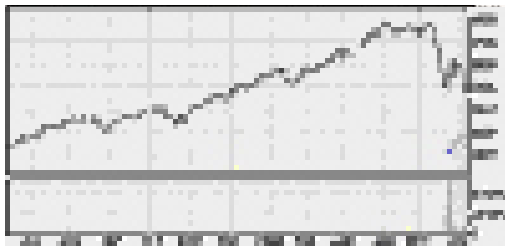
Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
Catena	93,50	11,565	25,80		±0%	➔

Din Bostad • Mikael Granath



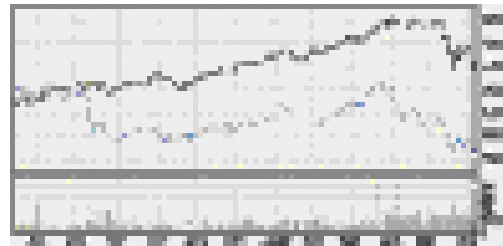
Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
Din Bostad	68,50	15,8	23,00		-16%	➔

Diös • Christer Sundin



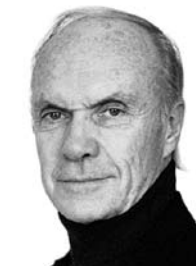
Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
Diös	31,40	33,3	32,00		+10%	➔

Fabege • Erik Paulsson



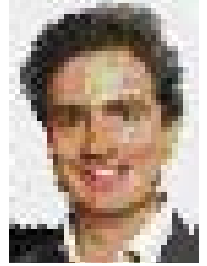
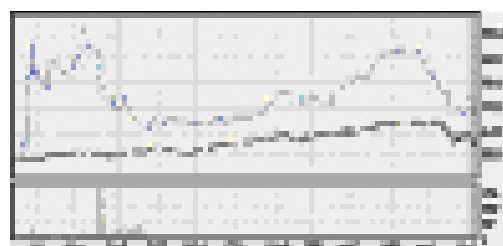
Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
Fabege	171,00	96,15	41,00	4,68%	+13%	➔

Fast Partner • Sven-Olof Johansson



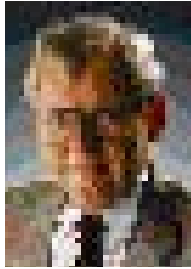
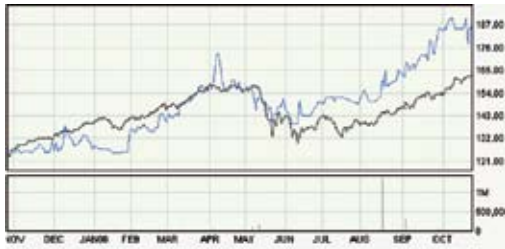
Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
Fast Partner	35,10	53,711	33,70	4,03%	+13%	➔

Fastighets AB Balder • Erik Selin



Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
Balder	83,00	14,84	26,00		+1%	➔

Heba • Nils Hedberg



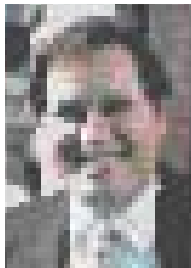
Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
Heba	190,00	13,80	57,30	2,46%	+46%	➔

Home Properties • Claes Hjorth



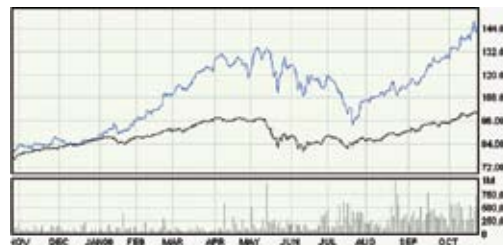
Home	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
Properties	113,00	22,77	77,6	2,36%	-3%	➔

Hufvudstaden • Ivo Stopner



Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
Hufvudst	68,00	211,27	48,80	2,42%	+31%	➔

JM • Johan Skoglund



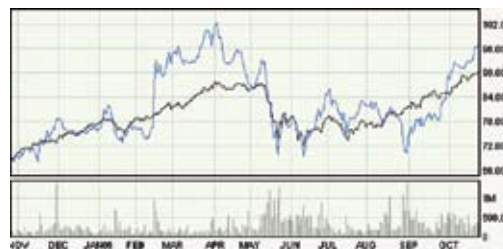
Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
JM	140,50	92,29	41,00	10,87%	+60%	➔

Klöver • Gustaf Hemelin



Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
Klöver	26,40	120,36	34,80	3,46%	+8%	➔

Kungsliden • Thomas Erséus



Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
Kungsliden	94,00	136,50	24,20	3,87%	+23%	➔

Ljungberggruppen • Anders Nylander



Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
Ljungberggr	268,00	14,675	42,00	2,67%	+23%	➔

NCC • Alf Göransson



Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
NCC	169,00	108,43	25,00	8,57%	+19%	➔

Peab • Mats Paulsson



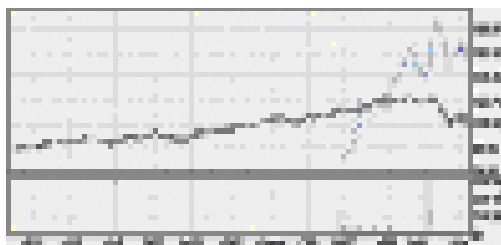
Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
Peab	142,50	87,196	24,40	2,82%	+40%	➔

Sagax • David Mindus



Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
Sagax	64,00	11,87	17,00		+7%	➔

SBC • Ulrika Francke



Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
SBC	180,00	5,2	61,50		+105%	➔

Skanska • Stuart E Graham



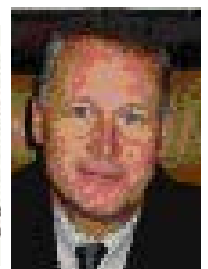
Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
Skanska	129,50	418,55	26,10	5,12%	+7%	➔

Wallenstam • Hans Wallenstam



Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
Wallenstam	109,80	64,0	34,00	1,84%	+17%	➔

Wihlborgs Fastigheter • Anders Jarl



Bolag	Kurs	Aktier(m)	Solid	Utdel	Ändr -06	Prognos
Wihlborgs	133,00	38,43	34,80	4,25%	+39%	➔

Sveriges första fastighetsobligation

DK Syd AB, ett systerbolag till Diös & Kuylenstierna AB, har emitterat Sveriges första publika obligationslån med säkerhet i svenska fastigheter. Intresset för lånet var så stort att emissionen övertäckades. Styrelsen för DK Syd AB har därför valt att dra ner tilldelningen för ett fåtal institutionella kunder till förmån för den tilltänkta målgruppen inom Swedbank Private Banking.

– Framgången med fastighetsobligationen innebär ett genombrott för en ny finansieringsform inom fastighetsbranschen och ett nytt instrument för placerare, säger Lars Diös, styrelseordförande i DK Syd AB.

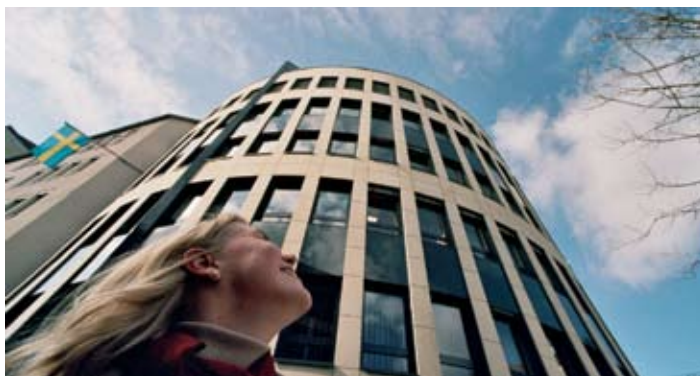
I somras köpte Diös & Kuylenstierna 22 fastigheter i södra Stockholm av Fabege och Tornet för 700 Mkr. Förvärvet finansierades med

eget kapital, banklån samt genom utgivandet av ett obligationslån. Obligationslånet, som började att handlas på Stockholmsbörsens SOX-lista den 4 oktober uppgår till 135 Mkr och löper på sex år med en kupongränta om 8 procent.

Enligt vd Joachim Kuylenstierna ligger obligationslånet mellan 75 och 94 procent av köpvärdet på fastigheterna. Snitthyran i fastighetsbeståndet är måttliga 600 kr per kvm och år och vakansen är 10 procent. Kuylenstierna räknar med att det är högst sannolikt att vakanserna kan sjunka och att det kan finnas utrymme för framtida hyreshöjningar.

Obligationserbjudandet har arrangerats av Swedbank Markets. Brinova har varit rådgivare till Diös & Kuylenstierna.

Vill du få ut MER av din *fastighetsaffär*?



GÖR DU OFTA AFFÄRER med fastigheter, så *vet* du att det inte alltid är enkelt.
Gör du det för första gången kommer du att upptäcka det.

En fastighetsaffär påverkas av så mycket. Som miljö- och skattefrågor. Fastighetsbildning, plan- och bygglovsfrågor. Finansieringsfrågor och EU-rätt. Det är därför du ska vända dig till oss på Mannheimer Swartling. Vi har experter inom alla dessa områden och några till. Löpande samlar vi på oss erfarenheter som kan hjälpa dig att undvika fallgroparna och skapa den mest lönsamma utformningen av din transaktion.

Nästan ingen fastighetsaffär är för liten för oss. Och ingen har hittills varit för stor. Vi anpassar våra team till storleken och komplexiteten på uppdraget och låter de som är bäst lämpade göra jobbet.

Utnyttja vår erfarenhet innan du säljer eller köper en fastighet,
så får du ut mer av din affär.

www.mannheimerswartling.se/fastighetsratt

MANNHEIMER SWARTLING

Familjebostäder bygger kooperativa hyresrätter



Nu bygger Familjebostäder både hyresrätter och kooperativa hyresrätter i Hammarby Sjöstad.

Av Lars Eriksson

Nyligen togs det första spadtaget för Familjebostäders 93 nya lägenheter i kvarteret Sjöfarten 2 i Hammarby Sjöstad, Stockholm. I projektet skapas både konventionella hyresrätter och kooperativa hyresrätter i ett gemenskapsboende för seniorer. Familjebostäders vd Hans Pettersson säger i ett samtal med Fastighetsaktien att det rör sig om en total investering på cirka 170 Mkr.

Entreprenadvärdet är cirka 110 Mkr och det är Värmdö Byggentreprenader AB som

är totalentreprenör. För formgivningningen av det L-formade huset svarar Rosenberg Arkitekter.

Det blir första gången Familjebostäder bygger kooperativa lägenheter och enligt Pettersson ska detta projekt utvärderas innan bolaget påbörjar fler lägenheter med denna i Sverige rätt så oprövade äganderättsform. I bottenvåningen på gemenskapsboendet ska det finnas ett stort, välutrustat kök med matsal, sällskapsutrymmen, hobbyrum och tvättstuga. På översta pla-



Familjebostäders vd Hans Pettersson säger att byggnationen i Hammarby Sjöstad beräknas till cirka 170 Mkr.

net byggs en gemenskapslokal med pentry och en stor balkong samt två gästrum med dusch. Inflyttningen är beräknad till årsskiftet 2007/2008.

Vid årets slut räknar Pettersson med att Familjebostäder kommer att ha cirka 800 hyresrätter under produktion.

Bolaget ska därmed ha påbörjat cirka 1 800 bostäder sedan år 2003. Det är inte så långt ifrån den ambitiösa målsättningen om 2 000 bostäder under perioden 2003-2006.

Aberdeenfond köper i Barkarby

Av Lars Eriksson

Aberdeen Property Investors (API) har för nystartade Aberdeen Property Fund Pan-Nordics räkning förvärvat en nyproducerad butiksfastighet i Barkarby handelsområde, norr om Stockholm.

Fastigheten förvärfas genom bolag till en köpeskilling om cirka 190 Mkr.

I köpet ingår tre byggnader med en uthyrningsbar area om cirka 6 600 kvm, med hyresgästerna Duka, Dormy Golf & Fashion, Dala Hemtjänst, Sova och BRL Electronics.

För Fastighetsaktien berättar Fredrik

Brunnberg, transaktionsansvarig på API, att hyresavtalen är långa, snittet ligger på strax under tio år.

– Sverige erbjuder en intressant marknad för fonden och vi ser fortsatta möjligheter till fler förvärv av svenska fastigheter, säger han.

Nyligen har Aberdeen Property Fund Pan-Nordic även avtalat om sitt andra förvärv.

Avtalet gäller ett förvärv av köpcentrumprojektet Rygge Storcenter för cirka 25 000 kvm i Moss söder om Oslo.

Fondens förvaltare heter Trygve Sletteberg.

I intervjun säger han att fonden har sin första stängning den 31 oktober och beräknar en storlek om 100 MEUR för fonden vid den tidpunkten.

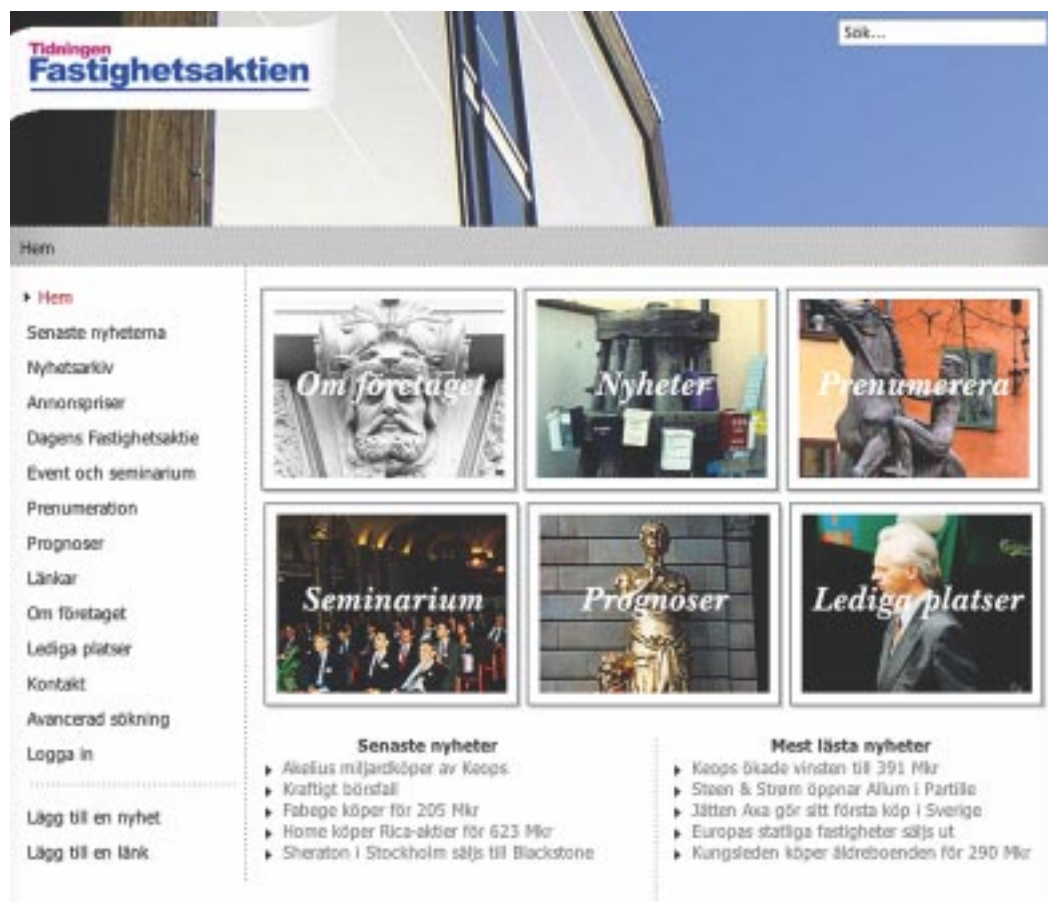
Målet är ett eget kapital om 600 MEUR och en volym på cirka 1 500 MEUR i fastighetsvärde.

Hittills består fondens investerare främst av institutionella investerare från Europa och Storbritannien samt privata norska investerare.

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!

Tecknar du en prenumeration före
den 1 december 2006 erhåller du 20 procents rabatt.
Gör en beställning på www.fastighetsaktien.se idag.





EPRA

European Public Real Estate Association

European Public Real Estate Association

“To promote, develop and represent the European quoted real estate sector”

For membership details, please contact:
Fraser Hughes or Nick van Ommen

European Public Real Estate Association
Schiphol Boulevard 283
1118 BH Schiphol Airport
The Netherlands

Telephone: + 31 (0) 20 405 3830
Fax: + 31 (0) 20 405 3840
E-mail: info@epra.com
Website: www.epra.com



Så hanterar du fastigheterna på din webbsida.

Fastighetsförteckning och beskrivning i PDF-format på din hemsida ger dig:

- Bättre information om fastigheterna till intressenter.
- Ett sätt att hålla ihop din grafiska profil - även på utskrifter från webben.
- En ständigt aktuell fastighetskatalog.

Vill du veta mer? Kontakta oss nu.

capitex

www.capitex.se • 0480 - 44 74 00

Exempel Axfast

