

F

FASTIGHETSSVERIGE

TÄTT INPÅ

Lennart Schuss släpper aldrig taget om en affär

RETAILSATSNING

Newsec storsatsar i ett av marknadens hetaste segment

MARKNADSTRENDER

Emerging Trends: Stockholm faller i den internationella rankningen

lokalnytt.se



Tillsammans skapar vi Sveriges största

InfraCity



Jamfa AB

JERNHUSEN



JohnMattson
FASTIGHETS AB



Kanab Fastigheter AB

KGK FASTIGHETER



KOMFAST



Kungsbacka

KUNGSLEDEN

LANDIC
PROPERTY



LONA FORSLID
REGISTERAD FASTIGHETSMAKLARE



NAI Svefa



newoffice



Paulssons
konjunktur



Regus



SILVIEBERG
BOSTADSRÄTTSFÖRENING

SKANSKA

Skogs

Stena Fastigheter



SVEA REAL



SVENSKA HUS



VASAKRONAN
Välkommen till en bättre värld



VÄDER
HOLMEN

VÄTTERS NÄS
FÖRVALTNINGS AB

Wihlborgs



Wilfast Förvaltning AB



ÄLVSTRANDEN
UTVECKLING

marknadsplats för lediga lokaler

I skjortärmarna i februari



Jag sitter på en uteservering och fikar med en god vän. Servitrisen kommer med en fluffig filt men jag avstår. Visserligen har kvicksilvret inte orkat dra sig mer än ett par snäpp upp ovanför strecket, men solen lyser ju så inte tusan tar jag på mig någon fegisfilt! Jag som till och med skippat mössa och vantar på morgonen. Det händer något med oss nordbor som halva året är nedfrusna i isblock när solen plötsligt tittar fram. Vet inte om ni känner igen er, men så fort frosten släpper blir jag som en hysterisk fiskpinne i ett nyöppnat Findus-paket som sprattlar febrilt för att komma först ner i den heta stekpannan. Skillnaden är väl den att det är bra mycket varmare i en stekpanna än vad det är i Sverige i februari.

Detta gäller tydligen inte bara mig, från kaféet där jag sitter ser jag tre små Michelingubbsliknande

barn och deras föräldrar komma ut ur en port. Plötsligt, som på en signal när de ser solen, skalar de tre barnen av sig alla lager och snart springer de omkring i bara tröjorna. Mössor och vantar åker också av. Eftersom jag gärna vill vara en ambitiös och ansvarstagande förälder känner jag att deras föräldrar är försumliga och borde ha en tillsägelse. Tänk om barnen blir förfrusna, frostskaadade eller förkylda! Men så inser jag att jag själv sitter där i skjortärmarna i två plusgrader, så jag tiger.

På tal om skjortärmar så håller du i årets Mipim-nummer från Fastighetssverige. Vi kommer att närvara vid seminarier och diskussioner av alla de slag. Och så håller vi tumarna för bra väder 10-13 mars i Cannes, så vi kan ta av oss kavajen och gå i – just det – skjortärmarna!

Soliga vinterhälsningar!

Eddie Ekberg
Chefredaktör

ANSVARIG UTGIVARE: Rolf Andersson, rolf@fastighetssverige.se

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

REDAKTION: Eddie Ekberg, eddie@fastighetssverige.se • Nicklas Tollesson, nicklas@fastighetssverige.se

GÄSTSKRIBENTER: Patric Olofsson, Katrin Troedsson, Andreas Adolphsson, Jan Rosengren, Annica Carlsson, Mikael Andersson och Erik Bodin.

ADMINISTRATION: Ankie Kjellberg, ankie@fastighetssverige.se

ANNONSBOKNING: Per Wigart, per@fastighetssverige.se

LAYOUT OCH PRODUKTION: Lokalförlaget i Göteborg AB

TRYCK: Exakta

DISTRIBUTION: Posten och CityMail

OMSLAGSBILD: Eddie Ekberg



TS-kontrollerad



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

WE

IDENTIFY RISKS

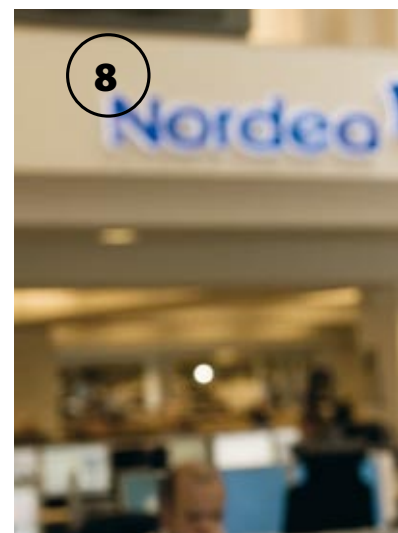
BEFORE THEY SURPRISE

YOU

Vem går stärkt ur en kris när tiderna är hårda och det svänger snabbare än någonsin tidigare på fastighetsmarknaden? Hantera risken bäst och du går ut som en vinnare. Enkelt att säga, men hur? Ett gott råd är att omge dig med riktigt bra rådgivare, några som kan fastighetsmarknaden och vet hur man känner igen risker, kan värdera dem på rätt sätt och hantera dem så att de vänds till möjligheter.

Som Sveriges ledande finansiella rådgivare i fastighetsbranschen är vi idag den främsta samarbetspartnern för dig som är fastighetsföretagare. Både som revisorer, affärsrådgivare och skatteexperter, men även som specialister på att göra strukturerad riskhantering till en framgångsfaktor.

Vill du veta mer om vår arbetsmetodik och hur vi hjälpt andra företag med effektiv riskhantering? Gå in på www.pwc.com/se/risk du också.





54

Innehåll

8. Månadens makroanalys

Annika Winsth om Sveriges ekonomiska utveckling.

10. Retailratsning

Newsec storsatsar i ett av marknadens hetaste segment.

16. Nyheter i korthet

Senaste nytt från branschen.

22. Arkitektkommentaren

Från flight to quality till back to quality.

24. Mat & vin

Hos Pelle tar husmanskosten till nya höjder.

28. Bolag

Statliga Vasallen byter inriktning efter försäljningsförsöket.

30. Fastighetsanalytikern har ordet

Starka förvaltningsresultat för de noterade bolagen 2009?

32. Kompetensutveckling

Roger Akelius satsar på en internationell topputbildning av chefer för chefer.

36. Revisorn har ordet

Betalar bolagen för hög fastighetsskatt på vakanta lokaler?

38. Tätt inpå

Lennart Schuss släpper aldrig taget om en affär.

44. Marknadsanalys

Stockholm faller ytterligare i internationell ranking.

48. Advokaten har ordet

Vem har ansvaret för störningar i samband med exploatering?

50. Karriär

Stockholms stadsbyggnadsdirektör går vidare.

54. Motor

Världspremiär för ny Orustbåt.

58. Aktieanalysen

Fastighetsaktiernas utdelning 2009 – kassalirr eller besparingstider?



44



38



Månadens **makroanalys**

Den ekonomiska kartan ritas om i en allt snabbare takt. Fastighetsbranschen är precis som alla andra branscher beroende av ett väl fungerande finansiellt system. I varje nummer ger därför en erfaren ekonom sin syn på läget i landet.

2009 är ett förlorat år – men ekonomin är på väg att vända

Den turbulens vi såg på finansmarknaden under förra året slår nu med full kraft på konjunkturen och att det ser svart ut just nu är det få som ifrågasätter.

Den fråga som många ställer sig är därmed: När vänder det? Och det i sin tur föder frågan: Vad är det som får det att vända? Nordeas bedömning är att 2009 är ett förlorat år men att redan vidtagna och ytterligare åtgärder från centralbanker och regeringar runt om i världen så sakteliga ska få världsekonomin att svänga runt under nästa år.

Tillväxten är troligen som sämst just nu och det närmaste kvartalet, medan det dröjer till sent nästa år innan arbetsmarknaden bottenar ur. Fastighetsmarknaden som i mångt och mycket är beroende av sysselsättningen påverkas därmed sent i konjunkturen. Turbulensen på finansmarknaderna har emellertid redan nu satt käppar i hjulen för fastighetstransaktioner då priset på risk och därmed finansieringskostnaderna har förändrats dramatiskt.

Att få tillbaka förtroendet på finansmarknaderna är därmed

A och O. Nordea räknar med att det kommer att vidtas fler åtgärder runt om i världen för att få tillbaka riskapiten. Vi räknar dessutom med att det behövs finanspolitisk stimulans för att få fart på konjunkturen och att därmed även den svenska regeringen kommer att stimulera ekonomin via finanspolitiken. Totalt räknar vi med åtgärder på 85 miljarder kronor, vilket är 45 miljarder mer än vad regeringen har aviserat idag. I huvudsak bedömer vi att regeringen vill stödja arbetsmarknaden och vi räknar med att pengarna i första hand hamnar i den kommunala sektorn samt till viss del i investeringar och då främst i infrastruktur- och energiinvesteringar.

DET I SIN TUR BETYDER, enligt Nordeas beräkningar, att det överskott vi byggt upp i de offentliga finanserna under goda tider vänds till ett underskott på tre procent under nästa år. Statens lånebehov ökar därmed och behovet av att emmitera statsobligationer. Vi räknar med att lånebehovet stiger till drygt 100 mil-

NAMN: Annika Winsth.
ÅLDER: 40 år.
YRKE: Chefsekonom.
PÅ NORDEA SEDAN: 1995.
GÖR PÅ FRITIDEN: Umgås med familj och vänner.



2009 ÄR FÖRLORAT. Annika Winsth, chefsekonom på Nordea menar att det kommer ta tid för ekonomin att återhämta sig.

jarde kronor nästa år, vilket är betydligt mer än vad Riksgälden räknar med i sin senaste prognos. Att lånebehovet ökar är dock inte ett svenskt fenomen, utan många länder befinner sig i samma situation.

DET BLIR DÄRMED EN HUGGSEXA om det kapital som finns och földeffekten blir högre långräntor. Vi har redan sett hur marknaden har handlat på de stimulanspaket som är på väg ut och räntekurvan har brantat, det vill säga skillnaden mellan långa och korta räntor har ökat. Mot detta talar en svag konjunktur och att centralbanker och regeringar med olika medel försöker få ned

långräntorna som hushåll och företag lånar till. Vår bedömning är dock att stimulanspaketet har större genomslag på marknadens räntesättning idag än vad eventuella åtgärder från centralbanker kan komma att få. Det betyder att vi sannolikt har sett räntebotten för längre löptider, men också att lutningen på räntekurvan förblir brant.

Även om konjunkturläget är mycket mörkt och vi räknar med sämre siffror framöver, är vår bedömning att vi under andra halvan av innevarande år får se tendenser till att förtroendet så sakta är på väg tillbaka. Det är i så fall en första signal om att konjunkturen är på väg att bottna. **F**



Newsec hårdatsar och topprekryterar inom retail

När de flesta andra krymper och sparar går Newsec på offensiven. Man presenterar en storsatsning på retail och samlar all kompetens inom området under namnet Newsec Retail. Lars Backemar och Magnus Åkerlund har rekryterats till tjänster som seniorkonsult respektive operativ chef.

Retailfastigheter är värdemässigt den näst största kategorin efter kontorsfastigheter. För att skapa långsiktiga värden inom retailfastigheter, oavsett konjunktur, krävs specialistkunskaper inom handel, butiksmix och kundbeteende. Newsec är sedan länge en av Nordens största leverantörer inom retail, och har märkt att efterfrågan på tjänster ökat kraftigt de senaste åren. Till skillnad från många andra aktörer är Newsec Retail inte begränsat till Norden utan ger rådgivning inom hela Newsecs hemmamarknad, det vill säga norra Europa.

” Andra skär ner och Newsec satsar helhjärtat, jag är jätteglad att få vara med om det här.

– Att starta Newsec Retail är ett naturligt steg i vår strategi att vara ”The full service property house”. I en vikande konjunktur som denna är det kanske ännu viktigare att förstå helheten. Inte minst gäller detta för retailsegmentet, säger Marie Bucht, vd på Newsec Advice.

Hon fortsätter:

– Vi har dessutom förstärkt teamet med riktiga topprekryteringar, exempelvis Lars Backemar, välkänd retailprofil inom köpcentrumbranschen.

Lars Backemar kommer närmast från Jones Lang LaSalle, där han mellan år 2000 och år 2007 var retailchef i Sverige med ansvar för att driva och utveckla retailverksamheten. De senaste åren har han varit seniorkonsult på Jones Lang LaSalle. Han har tidigare haft centrala roller inom Centruminvest, NK Cityfastigheter och Hufvudstaden.

DESSUTOM HAR MAN REKRYTERAT Magnus Åkerlund till tjänsten som operativ chef för Newsec Retail i Sverige. Han kommer närmast från en tjänst som vd för Sjølyst-koncernens svenska verksamhet. Magnus Åkerlund har gedigen erfarenhet från fastighetsmarknaden med fokus mot retail och har tidigare arbetat många år i ledande befattningar inom fastighetsbranschens retailsegment, inom Centrumutveckling samt inom nuvarande Unibail-Rodamco.

Som chef för Newsec Retail kommer Magnus Åkerlund att



NY UTMANING. Lars Backemar och Magnus Åkerlund ska leda Newsecs hårsatsning på retail. De tycker båda att det här är en otroligt spännande och stimulerande utmaning, inte minst i dessa finansiellt skakiga tider. Foto: Nicklas Tolleson

samordna, utveckla och leda kompetensen inom området Newsec Retail. Detta mot såväl befintliga som potentiella nya kunder.

Tidigare under hösten har Newsec gjort ytterligare rekryteringar, till exempel har Peter Scherr (tidigare på Centrumutveckling) tillträtt en tjänst på Newsec Asset Management.

– Newsec Retail är ett center of excellens. Här samlar vi all kunskap som krävs för att driva och skapa framgångsrika affärer inom retailsegmentet. Vi erbjuder alltifrån rådgivning till corporate finance och asset management, utveckling av kommersiella koncept, etablering och uthyrning. Vi samlar de bästa i branschen helt enkelt, säger Marie Bucht.

Fastighetssverige satte sig ner för en intervju med duon som

ska leda satsningen Newsec Retail – Lars Backemar och Magnus Åkerlund.

Vad var det som lockade med det här uppdraget?

Lars Backemar:

– Newsec är ett intressant företag med stor kompetens, och det här är en unik satsning på ”vårt” segment. Det känns verkligen stimulerande att komma in och jobba i den här koncernen. Det är inget som sker särskilt ofta att ett av de ledande konsulthusen storsatsar på retail som ett helt nytt affärsområde, så det är ju en utmaning i sig.

Magnus Åkerlund:

– Det här är en naturlig satsning för att erbjuda en komplett ☒

FAKTA: NEWSEC RETAIL

På Newsec Retail ska man erbjuda all kunskap som krävs för att driva framgångsrika affärer på köpcentrum-marknaden. Tjänsteutbudet sträcker sig från analys och rådgivning till corporate finance och förvaltning.

- Centrumledning
- Projektledning
- Hyresgästmixanalyser
- Uthyrning
- Värdering
- Köp- och säljrådgivning
- Finansieringslösningar
- Marknadsanalyser
- Konzeptutveckling
- Kommersiell arkitektur
- Etablering
- Driva förnyelse och utveckling
- Förvaltning



SATSAR PÅ RETAIL. Newsecs satsning på retail är ett naturligt steg i strategin att vara en heltäckande fastighetskonsult. Med hjälp av befintlig kompetens mixat med topprekryteringar satsar man på att bli marknadsledande även inom detta segment.

- ☒ rådgivning som nu även omfattar retail. Handel är det drivande inslaget i många projekt och ofta bärkraften i multi-use fastigheter. Sedan är det ju extra lockande i den här konjunkturen, när många andra krymper sina organisationer, att få vara med och bygga upp något nytt. Det tyder också på en trygghet i organisationen och att man satsar helhjärtat, det gillar jag.

Varför just nu?

Lars Backemar:

– Jag vill påstå att läget är mycket väl valt. Fastigheterna står ju

där och någon måste ta hand om dem. Sedan är det så att när det blir kristider kan en del behöva hjälp att se över sin portfölj och sina fastigheter. Och konkurrensen ökar vilket gör att man ännu tydligare behöver positionera sitt köpcentrum eller sina handelsfastigheter för att ta marknadsandelar.

Magnus Åkerlund:

– I vikande konjunktur är det kanske ännu viktigare att förstå helheten. Newsecs The full service property house är ett koncept som jag tror starkt på. Jag tror att vi 2009 kommer att få se fler satsningar, det finns alltid någon som vill ta positioner. Den



FASTIGHETSSVERIGE

STÖRST i Norden

Fastighetsbranschens mest lästa nyhetsforum

Fastighetssveriges nyhetsbrev och nyhetssajt är störst i branschen.

Nyhetssajten fastighetssverige.se (fsve.se) har mer än 7 000 unika besökare varje vecka och mer än 20 000 unika besökare varje månad.

www.fastighetssverige.se

svenska retailbranschen behöver en injektion vilket vi ska bidra med. Den behöver också internationaliseras eftersom marknaden blir mer och mer internationell.

Lars Backemar:

– Sedan har ägarstrukturen förändrats, till mer internationella finansiellt drivna ägare med ett stort behov av kompetenta konsulttjänster. Där kommer vårt erbjudande att vara mycket attraktivt.

// Newsec har som ambition att bli marknadsledande i allt man gör.

Finns det utrymme för en till retail-konsult?

Magnus Åkerlund:

– Inom Newsec har man en befintlig retailportfölj om cirka tio

miljarder kronor, och vi vet att det även finns en stor efterfrågan för våra tjänster utanför detta. Sedan är ju retail nu den största sektorn efter kontorsfastigheter, och vi kommer att kunna ta hand om de här uppdraget på ett mycket professionellt sätt. Som en följd av att konsumtionsökningstakten slås av behöver fastighetsägarna revitalisera handelsutbudet för att möta en hårdnande konkurrens och bevaka sina marknadsandelar. Några nyckelord för framtida vinnare inom handelsområdet är tillgänglighet och miljöanpassning, dessa behöver vara mångsida och tydliga. Frågor som berör marknad och målgrupp behöver alla nu ha stenkoll på, och proaktivt arbeta med sin butiksmix och positionering.

Lars Backemar:

– En annan sak som kan vara värd att nämna är att i den tuffa konjunkturen skapas de bästa bolagen. Vi är beredda och har slupats för att vara så starka och slagkraftiga som möjligt.

Vilken blir er nisch?

Lars Backemar:

– Vår styrka är att vi är heltäckande. I slutänden går allt ut på att skapa långsiktigt ekonomiskt värde åt våra kunder. Detta gör vi genom att vi har helhetskompetensen, vi kan göra allt ifrån analyser till att ge strategiska rekommendationer och till ett genomförande.

Magnus Åkerlund:

– Det går ut på att skapa värde, en retailfastighet kan alltid utvecklas. Det handlar om att tjäna pengar på "mjukvaran", det handlar om attraktionen och miljön, det är där som pengarna genereras. Som rådgivare känner vi såväl fastighetsägarens som detaljhandlaren och konsumentens roll inom retailmarknaden, hur hyresgästens verksamhet och hyresvärdens agerande och proaktivitet gör stor skillnad. Det handlar om att skapa mervärden

för både de som bedriver verksamhet i fastigheterna och de som investerar i dem.

Vad är målsättningen?

Lars Backemar:

– Att skapa värde och leverera attraktiva resultat åt våra kunder. Om inte vi kan generera avkastning åt våra kunder är vårt jobb inte värt någonting, så det är en absolut målsättning.

Magnus Åkerlund:

– Sedan ska vi ju bygga upp Newsec Retail bland annat med hjälp av all den kompetens som finns inom Newsec redan i dag. Tanken är också att det här ska växa, och vi kommer därför att behöva rekrytera en hel del nya människor så småningom.

Hur stort ska Newsec Retail bli?

Magnus Åkerlund:

– Newsec har som ambition att bli marknadsledande i allt man gör.

Vad är det första ni ska göra på era nya positioner?

Magnus Åkerlund:

– Att samordna kompetenserna inom Newsecs alla affärsområden och samla teamet som ska driva Newsec Retail. I mitt uppdrag ligger att leda arbetet med att utveckla Newsecs tjänsteutbud riktat mot retail-segmentet.

Lars Backemar:

– Jag ska försöka få alla att jobba mot samma mål och implementera en Newsec Retail-filosofi och -process. Och så ska jag analysera vilka kompetenser som finns för att sätta ihop ett team som kan leverera resultat.

Hur högt rankar ni den här utmaningen jämfört med det ni gjort tidigare?

Lars Backemar:

– Jag tycker att det känns otroligt spännande att få vara med i den här satsningen, särskilt i den här konjunkturen. Andra skärner och Newsec satsar helhjärtat, jag är jätteglad att få vara med om det här.

Magnus Åkerlund:

– För min del handlar det om att jag kommer att jobba med något som handlar om kompetens kring både konsumenten, handlaren och fastighetsägaren. Jag ser mig kunna ha nytta av mina erfarenheter från detaljhandeln, fastighetsägare, fastighetsrådgivare och insikt om de beroenden som råder inom fastigheter med retailinriktning. Det känns jätteroligt och är oerhört stimulerande. **F**

Större utrymme?



Dagon är ett fastighetsbolag med inriktning på kommersiella fastigheter. Vi har ett betydande inslag av projektfastigheter med stor potential och många utvecklingsmöjligheter.

Dagon har vuxit de senaste åren och finns idag på tio orter i Sverige.

Vi har lokal närvaro och arbetar med stort engagemang, nära våra kunder och hyresgäster.

**Kontakta oss för att diskutera
hur vi löser dina lokalbehov.**

040 - 607 48 00
www.dagon.se

Här finns vi: Eskilstuna, Falun, Halmstad,
Härnösand, Kalmar, Karlskrona, Malmö,
Sollefteå, Stockholm och Säter.

 **DAGON**
Varje fastighet är en möjlighet

NYHETER

av Eddie Ekberg & Nicklas Tolleson



Fasadens utformning har varit föremål för stort engagemang och efter en arkitekttävling är en vinnare korad: Equator Stockholms skiftade glasfasad som fångar upp intilliggande byggnaders tema och samtidigt lyfter torgmiljön med sin modernitet och fräschör.

Så här blir nya "Folkanfastigheten"

ARKITEKTUR Nu tar kvarteret Krejaren 2 form. Om ett år kommer här på Östermalmstorg, i centrala Stockholm, en byggnad innehållande handel, kontor och bostäder stå klar.

Fasadens utformning har varit mål för stort engagemang och efter en arkitekttävling är en vinnare korad: Equator Stockholms skiftade glasfasad som fångar upp intilliggande byggnaders tema och samtidigt lyfter torgmiljön med sin modernitet och fräschör.

Efter en intensiv process med beaktande av synpunkter från såväl



Nu tar kvarteret Krejaren 2 form.

politiker, tjänstemän, fastighetsägare som lokala invånare med intresse för sin stadsdel och näromgivning

byggs nu ett nytt hörnhus innehållande handel, kontor och bostäder.

Nybyggnaden har en egen karaktär genom en delvis transparent glasad fasad som moderniserar torgmiljön samtidigt som den ansluter till torgets arkitektur så att ett enhetligt stadsrum skapas. Handelsytorna kommer att ligga i såväl markplan som under mark, följt av moderna kontorsytor och högst upp placeras vackra bostäder med utsikt över staden. På detta sätt nyskapas torget vilket borgar för en fortsatt levande stadsdel.



ETT ÖGONBLICK!



... Peter Ljung, NAI Svefas förre koncernchef, som nu har startat eget:

Vad gör du i dag?

– Jag har precis registrerat ett eget bolag – Accella AB, jag gillar gamla bilar och försökte hitta ett namn med en association till det och Accella är min egen förkortning av accelerera. På det ideella planet är jag vice ordförande i Sektionen För Fastighetsvärdering inom ASPECT som bland annat auktoriserar fastighetsvärderare.

Vad är målsättningen med ditt bolag?

– Jag har mer än 25 års erfarenhet från den svenska fastighetsmarknaden och erbjuder min kompetens som rör personalledning, marknadsföring och försäljning av konsulttjänster, affärsplaner, förvaltning, bolagisering och styrelsearbete. Jag är även sedan 2003 registrerad fastighetsmäklare. Min tanke är att kunna ta kortare eller längre konsultuppdrag vid till exempel tillfälliga toppar, föräldraledigheter eller när någon slutat och en ny ersättare ännu inte finns på plats.

Kommer vi att få se dig i ett operativt uppdrag igen?

– Jag är öppen för spännande jobberjudanden också. Efter lång tid på konsultsidan skulle framförallt en ledande tjänst på ett fastighetsägande bolag med utvecklingspotential vara lockande.

Glöm inte!

Mipim, världens största fastighetsmässa, som genomförs i Cannes, Frankrike, den 10-13 mars. Förra året deltog 29 318 personer, från 89 länder.

Mer info: www.mipim.com.



Styrelsen i Stronghold Invest och Stefan Lennhammer har gemensamt beslutat att Lennhammer skall lämna sitt uppdrag i bolaget.

Lennhammer lämnar Stronghold av privata skäl

KARRIÄR Stefan Lennhammer har varit vd på Stronghold Invest sedan i september 2006. Men nu lämnar han av privata skäl bolaget. Urban Edenström, Strongholds grundare, huvudägare och koncernchef tar nu över som tillförordnad vd. Styrelsen i Stronghold Invest och



Stefan Lennhammer har gemensamt beslutat att Lennhammer skall lämna sitt uppdrag som vd för bolaget.

Styrelsen meddelar samtidigt att Stronghold Invest, som äger Newsec, Datscha och Niam, trots försämrade marknadsförhållanden fortfarande står starkt och tar marknadsandelar.

JM bantar koncernledningen

BOLAG Med anledning av den pågående marknadsanpassningen av JM:s verksamhet och i syfte att ytterligare effektivisera koncernledningen minskas ledningsgruppen från elva till nio personer.

De två som försvinner är:

- Kommunikationsdirektör Karin Ljudén, som nyligen lämnade bolaget. Hon kommer inte att ersättas i koncernledningen.
- Anders Wahrer, som tillträder som ny chef för JM Danmark och som träder ur koncernledningen.
 - Med denna förändring av

sammansättning och ansvarsområden inom koncernledningen minskas ledningsgruppen samtidigt som närheten till verksamheten ökar, säger Johan Skoglund, vd och koncernchef.

Som en anpassning till det försämrade efterfrågeläget säger JM upp de 600 medarbetare som tidigare varslats om uppsägning.



Karin Ljudén lämnar JM.

KORTA NYHETER

AXA REIM REKRYTERAR TRE TOPPKRAFTER

KARRIÄR Den internationella fastighetsinvesteringen AXA REIM har gjort tre skarpa rekryteringar. Alla med placering på det nordiska kontoret i Stockholm.

- Stefan Timan är 38 år och utbildad på Umeå Universitet, och University of New Brunswick i Canada. Han kommer närmast från IVG där han var landschef.
- Duncan Hoare är 28 år och utbildad på University of western Sydney i Australien. Han arbetade tidigare med NB Real Estate i London där han varit sedan 2005.
- Henrik Hansen är 28 år och utbildad på Karlstad universitet och arbetade tidigare hos NEP partners som analytiker, han började där 2007.

COLLIERS TECKNAR AVTAL MED SVENSKA HUS

AFFÄRER Colliers Office Development & Leasing har tecknat ett avtal med Svenska Hus avseende uthyrning av företagets vakanta lokaler i Skåne. Avtalet gäller med ensamrätt och Colliers kommer att ansvara för hela uthyrningsprocessen, från visning till kontraktsskrivning. Lokalerna är främst belägna i Malmö, Landskrona och Helsingborg. Lotta Walldén, affärsområdesansvarig på Colliers Development & Leasing, säger:

– Svenska Hus är ett fastighetsbolag som satsar mycket på att anpassa och finna nya verksamhetsområden för sina fastigheter och vi ser fram emot ett roligt och produktivt samarbete.

BYGGMAX UTLYSER HITTELÖN FÖR BUTIKSTOMT

LOKALER Byggvaruhuskedjan Byggmax har problem att hitta lämpliga butikstomter. Därför har man nu tagit ett relativt ovanligt grepp. Man utlyser en hittelön på 100 000 kronor till den som hittar en tomt där de senare etablerar sig. Det finns dock några förbehåll: För att få hittelön måste det vara en fastighet Byggmax inte känt till sedan tidigare. Enligt Byggmax har man flera gånger tidigare betalat ut liknande hittelöner till privatpersoner.



LINK ARKITEKTUR ÖPPNAR KONTOR I STRÖMSTAD

BOLAG LINK arkitektur expanderar och öppnar ett nytt kontor i Strömstad. Det nya kontoret utgörs av Kustlinje Arkitekter, som tidigare tillhört norska LINK Signatur men som nu införlivas i den svenska verksamheten inom LINK. Genom etableringen i Strömstad räknar LINK arkitektur med att förstärka sin närvaro på västkusten och öka kundstocken i den starka handelsregionen mellan Sverige och Norge.

VITEC REKRYTERAR FÖRSÄLJNINGSCHEF

KARRIÄR Vitecs dotterbolag Svensk FastighetsData förstärker ledningen i bolaget med Mikael Wallenberg som försäljningschef. Mikael Wallenberg kommer närmast från Objektvision/Bovision där han har varit verksam i olika befattningar sedan 2001 och sedan 2006 i rollen som försäljningschef.



NYHETER >> fortsättning



CITATET

”Han är en bra kille men har kört för fort.”

Erik Paulsson kommenterar i Svenska Dagbladet Maths O Sundqvists affärer.

Fastighets- vd dömd i domstol – avsätts

JURIDIK DK Properties vd Joachim Kuylenstierna har avsatts efter att det har kommit fram att han dömts för narkotikabrott och för att ha misshandlat sin sambo.

I höstas dömdes DK Properties (före detta Diös & Kuylenstierna) vd Joachim Kuylenstierna för misshandel och narkotikabrott. Han har trätt fram i Gotlands Allehanda och berättat om sin stormiga tid.

Kuylenstierna inledde för åtta år sedan ett förhållande med en kvinna, som menar att Kuylenstierna har misshandlat henne vid ett flertal tillfällen.

Inom DK Properties har man varit medveten om Kuylenstiernas privatliv en längre tid, men när uppgifterna kom ut i media blixtkallades styrelsen och Kuylenstierna avsattes.

Corem köper för 213 miljoner kronor

TRANSAKTIONER Corem Property Group köper åtta fastigheter av Nordum Fastighetsfond 1 AB. Nordum säljer i och med affären majoriteten av bolagets fastighetsinnehav.

Köpeskillingen uppgår till 213 miljoner kronor efter avdrag för latent skatt.

Den totala uthyrningsbara arean ligger på 33 500 kvadratmeter.

Fastigheterna är belägna i Stockholm, Göteborg och Jönköping och utgörs huvudsakligen av lager- och logistikfastigheter. Den totala uthyrningsbara arean ligger på 33 500 kvadratmeter. Fastigheterna förvärfvas i bolagsform.

Tillträde sker under mars 2009.

Nordier Property Advisors AB, Advokatfirman Glimstedt och MAQS Law Firm har varit rådgivare i affären.



Sigtuna kommuns bygg- och trafیکنämnad har fastställt detaljplanen som möjliggör ett 50 meter högt hotell – motsvarande 20 våningar – i Stockholm Airport City i Sigtuna kommun.

Här planeras största hotellet i Stockholm

HOTELL Sigtuna kommuns bygg- och trafیکنämnad har fastställt detaljplanen som möjliggör ett 50 meter högt hotell – motsvarande 20 våningar – i Stockholm Airport City i Sigtuna kommun.

Det ska byggas intill E 4 norr om Eurostop.

– First Hotels nya stora hotell är inte bara viktigt för Sigtuna kommun, utan för hela Arlandaregionen. Trots att det redan finns 22 hotell i kommunen är behovet av ytterligare hotellrum stort, säger kommunalrå-

CITATET First Hotels nya stora hotell är inte bara viktigt för Sigtuna kommun, utan för hela Arlandaregionen.

Anders Johansson, kommunalråd (s).

det Anders Johansson (s).

Intentionen är att skapa en intresseväckande och funktionell arkitektur. Hotellet är planerat att få en grundplan som en liksidig triangel

med rum enbart mot fasadsidan och ett öppet atrium i mitten omgivet av hotellkorridorerna likt loftgångar. De tre likformiga fasaderna är tänkta att få en spektakulär utformning med fasad- och fönsterindelning som på avstånd kan uppfattas som ett bildobjekt.

Mellan hotellet och den tidigare Outletanläggningen vid Eurostop i Arlanda stad planeras även för ett företagshotell med ägarlägenheter för korttidsboende kombinerat med kontor och showroomlokaler.

Prenumerera du också – gå in på fsve.se

OJ DÅ!

Förra Lehman Brothers-chefen Richard Fuld förbereder sig på att bli stämd. Nu har han sålt en lyxvilla som han för fem år sedan köpte för 113 miljoner kronor – för 82 kronor. Köparen är hans fru.

Stor BRF-affär i Sundbyberg

TRANSAKTIONER Kommunägda Fastighets AB Förvaltaren i Sundbyberg har sålt ytterligare två fastigheter till bostadsrätter för totalt 230 miljoner kronor.

– Ombildningarna är en viktig del i vårt långsiktiga arbete med att bidra till en sund balans mellan olika boendeformer i våra områden, säger Sophia Mattsson-Linnala, tillförordnad vd på Förvaltaren.

De aktuella fastigheterna är Blåelden 2 på Örsvängen 3-7 i Ör med 96 lägenheter och Vikingen 6 på Mjöl-



Sophia Mattsson-Linnala, tillförordnad vd på Förvaltningen. nerbacken 61-67 i Rissne med 134 lägenheter. Hittills har Förvaltaren sålt fyra fastigheter till bostadsrätter under 2008-2009.



Inflyttning vid Liljeholmsbron beräknas ske under hösten 2010.

Start för nytt bostadskvarter vid Liljeholmsbron

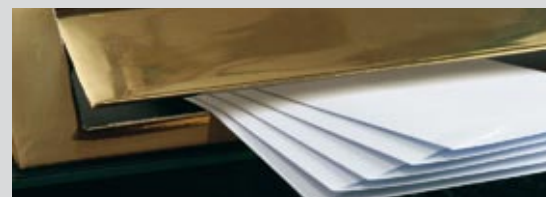
BYGG Nyligen byggstartades det nya bostadsprojektet Hornsplan invid Liljeholmsbrons fäste. Bygget startades symboliskt med att stadsbyggnadsrådet Kristina Alvedal, Birgitta Seeman, vd för AB Borätt – ett dotterbolag inom JM-koncernen – och Gunilla Roll, projektledare på JM,

gjorde handavgjutningar i betong.

– Det här är ett av Södermalms mest spännande och attraktiva områden, det märker vi inte minst på intresset från våra kunder, säger Birgitta Seeman, vd på AB Borätt.

Inflyttning beräknas ske under hösten 2010.

KORTA NYHETER



SBC JO-ANMÄLER PTS

AFFÄRER Bostadsrättsorganisationen SBC har JO-anmält Post- och Telestyrelsen. Orsaken är att PTS inte har gripit in för att Posten och Bring Citymail vägrar dela ut post till ett 50-tal hushåll i Stockholm.

Hushållen i bostadsrättsföreningen Liljan 3 på Gästrikegatan i Stockholm har nu varit utan postutdelning sedan november 2008. Som anledning anger Posten och Bring Citymail att postinkasten sitter för högt och hänvisar till arbetsmiljöskäl. De boende är hänvisade till att själva hämta all post på ett utlämningsställe.

STOCKHOLM ALLT MINDRE ATTRAKTIVT

RAPPORTER För två år sedan rankades Stockholm som den tredje mest attraktiva

europiska staden för fastighetsinvesteringar.

Nu har intresset svalnat betydligt. I årets Emerging Trends, en rapport från PricewaterhouseCoopers och Urban Land Institute, har Stockholm halkat ner från en åttonde till en elfte plats.

LÄS MER

Nyfiken på hur det gått för andra städer och varför Stockholm rasat? Läs mer på **sid 44**.

SKANSKA LANSERAR VÄRLDSLEDANDE MILJÖSYSTEM

MILJÖ Skanska inför det internationella miljöcertifieringssystemet LEED i den nordiska husbyggnadsverksamheten. Det innebär att Skanska blir först i Norden med att erbjuda kunder och hyresgäster miljöcertifiering enligt LEED av såväl byggprojekt som kommersiella projekt.

GLOBEN HAR FÅTT NYTT NAMN

STOCKHOLM Globens nya officiella och internationella namn står nu klart – Ericsson Globe. Namnändringen skedde i samband med att det tioåriga samarbetet mellan Stockholm Globe Arenas och Ericsson träder i kraft.

Globen stärker genom samarbetet sin ställning som ledande arena i Sverige och övriga Skandinavien.



NY STORORGANISATION I BRANSCHEN

PROJEKT Tre organisationer går samman och blir en stark och tydlig aktör under gemensam identitet. Det är IREP (International Property Professionals), SLF (Sveriges Lantmätareförening) och SFF (Samfundet För Fastighetsekonomi) som går samman under namnet ASPECT, Association for Chartered Surveying, Property Evaluation and Transactions.

9,5



... procent har Vasakronan skrivit ner värdet på sina fastigheter med, enligt 2008 års bokslut. Det innebär en större nedskrivning än något börsnoterat bolag har gjort hittills.

Oenighet om Lorryprojektet

HANDEL Först meddelade fastighetsägaren Förvaltaren i ett pressmeddelande att 1,7-miljardersprojektet Lorrygallerian hade stoppats efter att investeraren Centrum Terre hade hoppat av.

I ett pressmeddelande sa fastighetsägaren Förvaltarens tillförordnade vd Sophia Mattsson-Linnala:

– Centrum Terre har funnits med i processen i flera år och hela tiden sett en stor potential i Sundbyberg. Tyvärr gör det finansiella läget att Lorrybolagen inte kan slutföra sitt åtagande.

Dagen därpå dementerade Centrum Terre att projektet är stoppat.

– Löpande dialog förs med Förvaltaren om hur Lorryprojektet ska kunna genomföras. Vi fortsätter att arbeta vidare med centrumprojektet med ambitionen att lösa projektfinansieringen och därmed även genomförandet av projektet, säger Magnus Lundgren, Centrum Terres projektchef för Lorryprojektet.



KLÖVERN KÖPER FÖR 100 MILJONER KRONOR

TRANSAKTIONER

Klövern köper två fastigheter, i Kista och Västerås.

Köpeskillingen blir sammanlagt

100 miljoner kronor.

– Förvärven stärker vår närvaro i såväl Kista som Västerås, vilket ligger i linje med vår ambition om att kunna erbjuda nya och moderna arbetsmiljöer i bra kommunikationslägen, säger Klöverns vd Gustaf Hermelin.



ALECTA KÖPER FÖR NÄRMARE EN HALV MILJARD KRONOR

TRANSAKTIONER

Tjänstepensionsföretaget Alecta har i två separata affärer förvärvat en handelsfastighet i Borås samt en industrifastighet i Nyköping till ett totalt fastighetsvärde om cirka 430 miljoner kronor.

Säljare till den ena fastigheten är Erik Selin Fastigheter AB och till den andra är det Möller & Partners AB och Adolfson Industribyggen AB.

Tenzing agerade rådgivare åt säljarna i båda transaktionerna.

BOSTADSRÄTTSFÖRENING KÖPTE FASTIGHETER FÖR 256 MILJONER KRONOR

TRANSAKTIONER

Förvaltaren i Sundbyberg har sålt två fastigheter i Rissne till bostadsrättsföreningar för sammanlagt 256 miljoner kronor. Därmed har bolaget 2008-2009 sålt sammanlagt sex fastigheter till bostadsrättsföreningar för 720 miljoner kronor.

– I den första ombildningsetappen har vi ytterligare åtta fastigheter med planerad ombildning under 2009, säger Anette Sand, vd för Förvaltaren.

FASTICON ANSTÄLLER TRE PERSONER

KARRIÄR

Fasticon har gjort tre strategiska rekryteringar. Det handlar om:

- Örjan Johansson har tillträtt som seniorkonsult i Stockholm.
- Maria Stenberg, som har tillträtt som ekonomichef och konsult i Stockholm.
- Hans Lindau, som tillträder som konsult i Malmö.

– Nu är det viktigare än någonsin för branschens aktörer att utveckla verksamheten och affärerna så att intäkterna och lönsamheten bibehålls, säger Jahn Wahlbäck, vd för Fasticon AB.

Syre till Kista

Välkommen till Kista Gardens

Vi tycker att tillväxt är ett av svenskans vackraste ord. Särskilt tillsammans med orden balans och harmoni.

För oss på fastighetsbolaget Klöverna har de varit ledord i utvecklingen av Kista Gardens, en naturlig del av ett nytt Kista som nu byggs.

Här ska företag leva och må bra och nå en ökad tillväxt i form av intäkter, marknadsandelar och konkurrenskraft. Här ska också människor bo, arbeta och må bra i en miljö där tillväxt innebär bättre hälsa, skaparkraft och trygghet.

Vår vision är att göra Kista Gardens till en central del av Kista, ett levande område med en naturlig mångfald som

får människors kreativitet, affärsmässighet och uppfinningsrikedom att blomstra. Flower Power?

Ja, kanske. Men i en 2000-talstappning baserad på insikten att människor mår och presterar bättre i en naturlig och grönskande miljö, där den mänskliga tillväxten går hand i hand med den ekonomiska.

Därför bygger vi nu Kista Gardens med ett tydligt fokus på samspelet mellan människa och miljö – från val av byggnadsmaterial till form, innehåll och energianvändning – i ett område där tillväxt, balans och harmoni är en naturlig del av ett nytt Kista.

www.kistagardens.se

KLÖVERN

Klöverna är ett fastighetsbolag som med närhet och engagemang möter kundens behov av lokaler och tjänster i svenska tillväxtregioner. Klöverna har idag geografiska enheter i tio städer/orter: Borås, Karlstad, Kista, Linköping, Norrköping, Nyköping, Täby, Uppsala, Västerås och Örebro. Klövernas huvudkontor 0155-44 33 00, Klöverna Kista 08-400 500 50, www.klovern.se

GÄSTSKRIBENT: **ARKITEKTKOMMENTAREN**



NAMN: Annica Carlsson.

ÅLDER: 40.

TITEL: Arkitekt MSA från KTH i Stockholm, vd för Equator Stockholm sedan 2006.

PÅ EQUATOR SEDAN: Tolv år.

EXEMPEL PÅ UPPDRAG:

Arbetar just nu med kvarteret Krejaren 2, kvarteret Klockan 1 samt kvarteret Hästskon 9 och 12.

FRITIDSINTRESSEN: Nyväckt

löparkarriär, matlagning, har avantgardistiska trädgårdsambitioner och en fin familj.



BACK TO

Är rivning enda utvägen för våra gamla kåkar? Den frågan är lätt att ställa sig när vi i vardagen kämpar med att intressera svala hyresgäster, krånglande tekniska försörjningssystem och läckande tak.

Orden på allas läppar de senaste åren är *flight to quality*, det vill säga hyresgästernas efterfrågan och flytt till moderna, rationella lokaler som både är yteffektiva samtidigt som utformningen ska vara arkitektur av senaste snitt.

I bakvattnet lämnas de omoderna fastigheterna. 70-talskåkarnas små fönster och låga takhöjder, förra sekelskiftets mikroskopiska hissar och bärande väggar- förutsättningar som kräver ett under av försäljningsteknik i kombination med mycket fördelaktig prisbild för att vara attraktiv för dagens kräsna företag. Emellanåt är inte ens låg prisbild övertygande och fastighetsägaren står inför valet mellan övervintring med hopp om

konjunkturvändning alternativt att ge sig på ett utvecklingsprojekt.

Rivning av det befintliga beståndet är givetvis inget realistiskt alternativ, passiv övervintring inte alltid heller en långsiktigt lyckosam strategi då tomma kåkar åldras snabbare än fyllda. Tomställda ytor har ju som vi alla vet en tendens att smitta av sig också till andra delar av byggnaden.

SÅ VAD HAR VI för möjligheter? Kvarteret Klockan 1 i Stockholm är ett exempel från förra sekelskiftet där vi sedan en tid tillbaka arbetar med en fullständig omdaning. Fastigheten har en spännande historia som ett tidigt mixed use- projekt med kontor, universitet, handel och bostäder. De arkitektoniska förebilderna hittas i Wien.

Efter att i många år legat i utkanten av centrala Stockholm har den explosiva utvecklingen av kvarteren kring Centralstationen återigen placerat Klockan i händelsernas centrum, en möjlighet för fastigheten att återta sin forna glans. Vacker fönstersättning har ju oftast dessa gamla byggnader med sig från början. Väl tilltagna takhöjder tillåter nya installationer utan att förlora kvali-

FAKTA: EQUATOR STOCKHOLM AB

Arkitektkontoret kombinerar kunskap och kreativitet med ett aktivt affärstänkande och ett internationellt perspektiv, från analys till färdig byggnad,

med fokus på komplexa projekt såsom mixed-use, kommersiella lokaler och bostäder. 1991 initierade vi det europeiska samarbetet

Equator European Architects, i dag representerade i Stockholm, Paris, Dublin, Wrocław, Lissabon, Bryssel, Bukarest, Helsingfors och Prag.



” Men hur hanterar vi dagens efterfrågan på modernitet där det sena 1800-talets stuckaturer inte är den hetaste stilpreferensen?

QUALITY

téer. De bärande väggarna till trots är byggnaden yteffektiv där nyckeltalen landar på omkring 15 kvadratmeter per arbetsplats med en fördelning mellan öppna arbetsplatser och rum på 70/30, ett vanligt önskemål bland dagens företag. Med andra ord står sig den gamla byggnaden väl i jämförelse med dagens nybyggen.

MEN HUR HANTERAR vi dagens efterfrågan på modernitet där det sena 1800-talets stuckaturer inte är den hetaste stilpreferensen? Kontraster är ofta tacksamma att arbeta med för att lyfta och ge spänst åt äldre miljöer. I Klockan 1 förses taket med en ny kontorsvåning med modern helglasning vilket naturligtvis ger magnifik utsikt över staden. Ovanför tronar en nybyggd bostadsdel, ett litet penthouse med egensinnig utformning som gör Klockan till ett landmärke i cityområdet.

Om stuckaturer inte är nutidens hetaste detalj så ligger inte heller 70-talets låga takhöjder, mörka entréer och fönstergluggar högst upp på önskelistan. 1970- och 80-talets kontorsbyggnader är svåra och kräver mycket goda lägen alternativt radikal omdaning för att bli framgångsrika. Grundförutsättningarna

kan dock vara goda. Rationella mått, bra pelarstommar och materialval på stomkompletteringar som ofta är helt uttjänta och behöver bytas ut utan att kapitalförstöringen svider alltför mycket.

OMBYGGNADEN AV kvarteret Blåmannen vid Drottninggatan är ett av de mest radikala exemplen på cityomdaningar med stomren rivning, nya ljusgårdar och helt nya fasader på en fastighet som då hade knappt 25 år på nacken. Med några års perspektiv på projektet kan vi konstatera att det radikala greppet var ett klokt beslut som har gett en levande gatumiljö och en attraktiv arbetsmiljö i bästa cityläge. Den ursprungliga bruna plåtfasaden lever kvar som väggdekorationer i de nya bostädernas trapphus.

Kanske kan dagens miljömedvetenhet och engagemang för en långsiktigt hållbar samhällsutveckling ge vårt befintliga fastighetsbestånd en renässans.

Ge ombyggnaderna den glans de förtjänar, efterfråga 1800-talets ojämförliga hantverks- och materialkvalitéer och hylla 70-talets rationalitet. Låt *back to quality* bli 2010-talets självklara slogan. **F**



GULDKOCK. Nyligen förärades Pelle Danielsson Gastronomiska Akademiens Guldmedalj "För utomordentliga insatser för svensk matkultur". Självklart är han jätteglad över utmärkelsen, men priser och vinster har aldrig varit ett självändamål. Han vill snarare bjuda på kärleksfullt tillagad mat och erbjuda upplevelser som sitter kvar länge.

Rustik husmanskost

PÅ GULDKROG

Nyligen fick han ta emot Gastronomiska Akademiens Guldmedalj. Möt mästarkrögaren Pelle Danielsson – en man som tagit den svenska husmanskosten till nya höjder.

Det är nästan så man misstänker att kocken och krögaren Pelle Danielsson kan se in i framtiden. För ett par år sedan ändrade han nämligen koncept på sin krog Hos Pelle, från dyr finkrog till ett något enklare alternativ. Och i dag brottas finkrogarna som bekant med minskade intäkter och en och annan har till och med fått dumpa priserna. Men han försäkrar att han inte har någon hemlig kristallkula. Däremot har han ett unikt koncept; han serverar modernt tillagad rustik husmanskost och ambitionen i köket är minst lika hög som på vilken finkrog som helst. Det finns en färdig 3-rättersmeny som växlar i takt med säsongens råvaror. Som förrätt serveras en kombination av tre små förrätter. Varmrätten väljs mellan tre alternativ. Minst två i sällskapet måste välja samma huvudrätt. Även efterrätten serveras som en färdig kombination av tre små desserter. Och

priserna för allt det här får en inte heller att trilla baklänges; 395 kronor, och köper du ett färdigdesignat vinpaket till går det på 275 kronor.

– Jag kallar konceptet Helt Enkelt, och det är just så det ska vara. När man kommer hit ska man inte ställas inför en massa svåra val. Här ska man bara slappna av och njuta av en härlig matupplevelse, säger Pelle Danielsson.

Som "tack" för sin mångåriga matgärning – han drog igång Hos Pelle redan 1991 – fick han nyligen Gastronomiska Akademiens Guldmedalj.

– Det är den finaste utmärkelse jag någonsin har fått, den gläder mig oerhört, säger han.


Samtidigt säger han att utmärkelser och liknande inte är ett självändamål för honom.



– Det har aldrig varit en ambition för mig att till exempel få en stjärna i Guide Michelin. Det viktiga för mig är att varje gäst ska få en upplevelse som går utöver det han eller hon förväntat sig, säger han.

Det roligaste med yrket menar Pelle Danielsson är att få "hela hjulet" att snurra.

– Det är en kick varje kväll när man har förberett allt i minsta detalj och de första gästerna kommer. Det är oerhört spännande varje kväll att få hela pusslet att gå ihop, allt måste ju klaffa till 100 procent, säger Pelle Danielsson.

Exklusivt för oss bjuder han på en stabil 3-rätters, tillagad med massor av kärlek och finess av det fantastiska köksteamet (lett av köksmästaren Henry Virta) på Hos Pelle – smaklig måltid! 

KORVMAKARSON

Namn: Pelle Danielsson.

Ålder: 53 år.

Familj: Tre barn.

Yrke: Kock och krögare.

Bor: Linnéstaden i Göteborg.

Aktuell: Har nyss fått Gastronomiska Akademiens Guldmedalj.

Favoriträtt: Knaperstekt raggmunk med sidfläsk och nyrörda lingon.

Favoritdryck: Öl.

Lite mer om Pelle Danielsson:

Son till en korvmakare i Kumla. Lärde sig tidigt de äkta råvarornas betydelse. 1982 kom han till Göteborg och började med lunch och catering för att 1991 renovera och dra i gång sin "egen" krog. De första tio åren lagade han mycket rustik mat och husmanskost. Under de 15 följande åren växlade Pelle Danielsson till matlagande med de mest exklusiva råvarorna och därefter tog han det bästa av båda.

Recept på nästa sida >>

Oxsvansragu på Pelles vis

INGREDIENSER:

1,5 kg oxsvans i bitar
150 g rimmat sidfläsk i tärningar
12 st chalottenlökar
1 gul lök i mindre bitar
2 morötter i tärningar
100 g rotselleri i tärningar
4 stora champinjoner i kvartar
4 hackade vitlöksklyftor
2 kvistar timjan
6 lagerblad
1 flaska rödvin
3 dl mörk kalvfond
smör

ATT GÖRA:

Marinera oxsvansen över natten i kylskåp med rödvinet, gul lök, vitlök, morot, rotselleri och timjan.

Ta upp köttet ur marinaden och torka det innan du saltar, pepprar och vänder i vetemjöl.

Bryn oxsvansen i smör, slå sedan på marinaden med innehåll och sjud detta i cirka två timmar eller tills köttet känns mört.

Stek fläsket knaperstekt och lyft ur det att få rinna av. Bryn champinjoner och chalottenlök i fett från fläsket och låt rinna av.

Lyft ur oxsvansen, sila såsen, koka upp och smaka av. Om konsistensen är den rätta, lägg ner chalottenlöken att sjuda färdig i såsen, lägg sedan ner oxsvansen, champinjonerna och fläsket.

Goda tillbehör: Koka smörglaserade morötter, och potatispuré.

Kökets val av förrätter:

- Gravad torsk med friterad gremolata
 - Svampbuljong med calvados, äpple och rosmarin
 - Oxkindsterrin med puylinser och morotspuré
- VINFÖRSLAG: 2005 Pinot Gris Réserve, Cave de Turckheim – Alsace, Frankrike (72240)

Huvudrätt:

- Oxsvansragu med glaserade morötter, buljongkokt spetskål och ostgratinerad potatispuré
- VINFÖRSLAG: 2007 Kanonkop Kadette – Stellenbosch, Sydafrika (2074)

Kökets val av efterrätter:

- Chokladfondant med inkokta björnbär
- Citron- och marängpaj i ny tappning
- Blodapelsin- och vaniljsorbet

VINFÖRSLAG: 2005 Grains Nobles de la Truffière – Monbazillac, Frankrike (98244)





Primörviner från Bordeaux

– för hängivna vinälskare och samlare.

Med leverans till din dörr!
Välj bland hundratals viner.

 **bdxwine**

www.bdxwine.com



NY STRATEGI

efter den misslyckade försäljningen



SÄNKER TAKTEN. Vasallen kommer i fortsättningen inte att sälja av i samma takt som tidigare. "I rådande konjunkturläge bedömer vi inte att det är vettigt att sälja. Vi behåller i avvaktan på ett bra läge", säger vd Håkan Steinbüchel. Foto: Dan Coleman

Försäljningen av Vasallen avbröts. Som en följd av detta har det statliga fastighetsutvecklingsbolaget gjort en förändring i sin strategi.

– Men vi kommer fortfarande att vara ett utvecklingsbolag, vi blir inte ett förvaltningsbolag, säger Håkan Steinbüchel, vd för Vasallen AB.

I maj förra året tog Vasallens styrelse beslutet att verksamheten skulle säljas. Bakgrunden till detta var att man bedömde att Vasallens uppdrag – att köpa och utveckla för att sedan sälja nedlagda regementen och andra försvarsfastigheter – var på god väg att slutföras. De försvarsfastigheter som Vasallen ägde bedömdes vara aktuella för avyttring inom de närmaste åren, och det bedömdes att det inte var troligt att beståndet skulle fyllas på, genom ytterligare nedläggningar av regementen.

Men tajmningen var inte speciellt lyckad. Finanskrisen kom emellan och i oktober drogs försäljningsprocessen tillbaka, efter att buden som kommit in inte motsvarade förväntningarna.

– Vi hade några bud, men styrelsen gjorde bedömningen att det var bättre att avbryta försäljningsprocessen, säger Håkan Steinbüchel, som inte vill kommentera vilka summor det rörde sig om.

Nu har Vasallens styrelse beslutat att ändra delar av bolagets strategi. Vasallen ska fortsätta utvecklingsarbetet med syfte att hela verksamheten ska vara ett attraktivt förvävsobjekt inom fem år.

– Efter att försäljningsprocessen avbröts fick vi sätta oss ner och fundera; vad gör vi nu?

Tidigare har Vasallen köpt sina fastigheter i samband med försvarsnedläggningar. Fastigheterna har utvecklats och sedan sålts

så snart en tillräckligt hög utvecklingsgrad uppnåtts. Byggrätter i beståndet har sålts och exploaterats av andra aktörer. Den nya strategin innebär i korthet att Vasallen kommer att ha ett större helhetsperspektiv och utveckla den samlade portföljen. Det innebär såväl förvärv som försäljningar, längre drivna planprocesser och möjligheten att driva utvecklingen av byggrätter längre - i egen regi eller tillsammans med andra aktörer,


- Vårt uppdrag från staten är detsamma som tidigare; att förvärva, utveckla och sälja. Det här är helt och hållet ett styrelsebeslut, som hänger ihop med att processen avbröts.

- Utgångspunkten är att hitta bra affärer, men i rådande konjunkturläge bedömer vi inte att det är vettigt att sälja. Vi behåller i avvaktan på ett bra läge.

VASALLEN HAR OCKSÅ en mängd bostadsprojekt på gång.

- Vi har 6 000 byggrätter på väg fram, i Vaxholm, Strängnäs, Borås, Karlskrona och Visby. Där sitter vi i planprocesser med kommunerna. Särskilt i Borås ligger vi långt framme, och kommer nog igång med byggandet rätt snart. Vi får se i vilken omfattning vi gör det själva.

På sikt är planen fortfarande att Vasallen ska säljas, och att bolaget ska säljas som en helhet.

- Däremot vet vi inte i dag hur den helheten kommer att se ut. Fram till dess gör vi allt vi kan för att göra Vasallen till ett så attraktivt bolag som det är möjligt. Som läget är just nu gör vi det bäst genom att sitta kvar längre och optimera värdetillväxten i stället för att kliva av så fort som vi gjorde tidigare. 



FAKTA /VASALLEN

Vasallen är ett statligt fastighetsbolag som bildades 1 september 1997. Vasallens affärsidé är att skapa långsiktig värdetillväxt genom att utveckla och förädla försvarsrelaterade fastigheter till attraktiva förvärvsobjekt.

Sedan starten har Vasallen förvärvat sammanlagt 24 före detta försvarsanläggningar. Av dessa är 14 anläggningar omvandlade och sålda. I dag utvecklar Vasallen fastigheter på tio orter i landet: Östersund (två anläggningar), Sollefteå, Falun, Strängnäs, Kristinehamn, Vaxholm, Södertälje, Visby, Karlskrona och Borås. Det totala fastighetsbeståndet uppgår till cirka 565 000 kvadratmeter lokalarea.

Foto: Dan Coleman



NAMN: Jan Rosengren.
ÅLDER: 57.
TITEL: Director.
ÅR PÅ DTZ: Medgrundare, har varit på DTZ sedan starten 1984.

FRITIDSINTRESSEN: Båtliv, träning och litteratur.

STARKA

förvaltningsresultat även 2009?

När börsbolagen bokslutsrapporter nu börjar komma, redovisar de flesta ett starkt förvaltningsresultat. Resultaten tyngs dock av orealiserade värdeförändringar på grund av fallande marknadsvärden på fastigheterna. Fastighetsvärdena kan komma att justeras ned även under år 2009. Frågan är nu hur förvaltningsresultaten kommer att utvecklas?

Lokalhyresmarknaden i våra storstäder, och kanske främst i Stockholm, är relativt volatil och cyklisk. Efter flera år med sjunkande hyror från år 2000 började marknadshyrorna sakta stiga år 2006 för att sedan öka relativt kraftigt år 2007. Även under första halvåret 2008 fortsatte uppgången, och omförhandlingar och nyuthyrningar gjordes på allt högre nivåer. Samma trend har vi sett i många landsortsstäder, även om hyresmarknaderna generellt sett är mindre volatila än i storstäderna. Bakgrunden till denna utveckling var en stark tillväxt av antalet anställda inom kontorssektorn tillsammans med måttlig nyproduktion.

Sedan i höstas kan man dock notera en ganska markant förändring, där vi nu ser att det blir allt svårare att nå de hyresnivåer som man kunde teckna avtal på i början av år 2008. Även företag som går bra är nu mycket mer försiktiga med att expandera sina kontorsytor, samtidigt som vi ser att många företag vill minska

sina ytor. De prognoser som DTZ Research gjort indikerar sjunkande topphyresnivåer på mellan fem och tio procent under år 2009 och stigande vakanser på två till tre procentenheter i storstäderna.

DE HYRESAVTAL SOM KOMMER att omförhandlas år 2009 är i allmänhet tecknade under åren 2003-2006, det vill säga i huvudsak innan marknadshyrorna började stiga. Trots att marknadshyrorna nu sjunker, så kommer man i många fall att kunna omförhandla avtalen till högre nivåer än den utgående hyran, även om man inte kommer att nå upp till de hyresnivåer som man nådde i början av 2008. Tillsammans med en indexuppräkning i löpande avtal på cirka fyra procent så ser hyresutvecklingen för uthyrda lokaler ganska positiv ut för 2009.

Vad som är mer oroväckande är istället de stigande vakan-

FAKTA: DTZ

DTZ erbjuder strategisk rådgivning och värdefullt stöd till investerare, ägare och hyresgäster på fastighetsmarknaden. DTZ:s nätverk

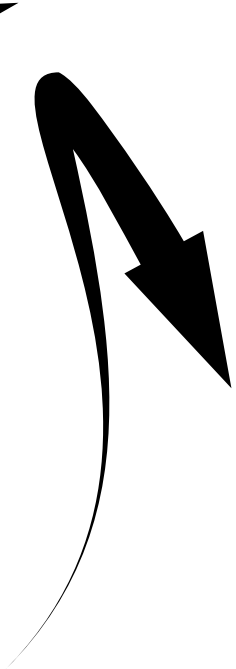
tillhandahåller en omfattande kedja av fastighetstjänster och expertis över hela världen.



serna, där två till tre procentenheters ökning kanske inte låter så farligt. Stigande vakanser slår dock direkt på driftnettot och förvaltningsresultatet, dels genom minskande hyresintäkter och dels genom ökade kostnader för hyresgästanpassningar för att få lokalerna uthyrda. I en tuffare lokalhyresmarknad kommer således en effektiv fastighetsförvaltning, med närhet till kunderna/hyresgästerna att få ökad betydelse. Jämfört med många utländska fastighetsägare, utan egen förvaltningsorganisation, har de svenska noterade fastighetsbolagen goda möjligheter att ta vara på sin konkurrensfördel av att ha en stark lokal förankring.

VAD SOM YTTERLIGARE GER POSITIVA resultat effekter är det sjunkande ränteläget, med effekter på såväl bolagens förvaltningsresultat som på transaktionsmarknaden och därmed värdeutvecklingen. Vad som för närvarande kanske är mer betydelsefullt för transaktionsmarknaden är dock svårigheterna att få finansiering för fastighetsförvärv samt de lägre belåningsgraderna, vilket trots sjunkande räntor kan driva upp avkastningskraven. Sjunkande låneräntor har självklart en positiv påverkan på fastighetsmarknaden och marknadsvärdena, men kanske en ännu viktigare positiv påverkan på fastighetsbolagens förvaltningsresultat.

År 2009 ser alltså ut att kunna bli ett spännande år för fastighetsbolagen. Företag med välskötta fastighetsbestånd och bra förvaltningsorganisationer som jobbar nära hyresmarknaden och hyresgästerna, samt med resurser att möta den ökande konkurrensen om hyresgästerna, kommer att ha goda möjligheter att visa ett starkt förvaltningsresultat även för år 2009. De kritiska åren blir snarare år 2010 och 2011, om konjunkturen fortsätter att försämrars. **F**



america.se

When investing in the Nordic region

Since 1994, AGL has been a partner to more than 100 real estate companies in the Nordic region in strategic and operational decision-making.

Today, AGL advises over 60 clients on treasury and financial management with portfolios in excess of €20bn and assist clients in transactions over €2bn yearly. Several of these clients have outsourced their entire treasury operations to us.

Our independence, strong access to local financial markets and use of real time market information ensure that our clients get the best financial solutions available. By using the latest technology and simulation techniques, we can help clients to optimise their hedging strategies in currency and money markets.

To ensure that best value is achieved we support our clients with ongoing analysis, reporting and benchmarking of their portfolios. When it comes to financing and risk management, choose AGL as your independent local partner.

Contact:
Linus Ericsson
Joakim Nirup

AGL

Drottninggatan 25, 111 51 Stockholm
Tel +46 8 545 017 00 info@agl.se www.agl.se

Internationell utbildning av elit inom fastighet

Den som har de mest kompetenta medarbetarna kommer att vara mest framgångsrik. Det är de flesta överens om i dag. En som tagit det här på extra stort allvar är Roger Akelius. Han har startat Akelius University, en internationell utbildning av chefer för chefer med aktuella case inom fastighetsområdet.

Akelius Fastigheter har som policy att vara det fastighetsbolag i Europa som har flest anställda med avancerad relevant utbildning. Det låter kanske som en tuff utmaning, men Roger Akelius har redan sparkat i gång arbetet. Och det dessutom i en tid när många andra sparar in på kompetensutveckling med finansoro som främsta förklaring. Redan i april förra året meddelade Roger Akelius de anställda i Akelius Fastigheter på en personalkonferens i Berlin att man under kommande (alltså den som nu pågår) svacka skulle erbjuda ett 50-tal av dem en vidareutbildning motsvarande en MBA (Masters of Business Administration) inom fastigheter med inriktning på hyresbostäder. Utbildningen tar 18 månader och sker helt på engelska med föreläsningar och studier i fyra olika länder. Utbildningen startade i september 2008 på Cypern, och

det var då 30 personer som deltog, alla med flera års avancerad yrkeserfarenhet inom hyresfastigheter. Nästan hälften av dem kommer från Akelius tyska verksamhet.

När sedan Akelius Universitys utbildning drog vidare till Florida i januari bestämde vi på Fastighetssverige oss för att åka ner för att bevittna detta med egna ögon.

VÄL PÅ PLATS I FLORIDA träffar vi Roger Akelius på konferenshotellet Wyndham Palm Air där utbildningen pågick mellan den 19 januari och den 29 januari. Han har just medverkat på ett av de schemalagda seminarierna, denna gång en finansiell rapport om Akelius Apartments, tidigare på dagen har man också haft ett seminarium om äldreboenden.

Roger är på ett påfallande gott humör och ser ut att vara vid



UNIK SATSNING. Här är första kullen som genomgår utbildningen i Akelius University. Det är personer från Sverige, Tyskland, Cypern och Bahamas. Alla med flera års avancerad yrkeserfarenhet från fastighetsbranschen. I augusti är det dags för dem att få ta sin examen, men innan dess väntar bland annat en hård vecka i Haparanda.

synnerligen god vigör när han förklarar bakgrunden till Akelius University för oss.

– Jag är ju känd för att komma med lite udda affärsidéer. Mitt problem är att jag ofta tänker ”tvärtom”, men min fördel är att jag har råd att försöka. Idén till Akelius University fick jag genom att jag under lång tid funderade på hur jag kan bedriva någon form av hjälparbete på bästa sätt. Dessa funderingar ledde fram till Akelius Foundation som nu är moderbolag till Akelius Apartment Ltd som i sin tur äger Akelius Fastigheter, säger Roger Akelius.

Högst upp i hierarkin Akelius Fastigheter har han alltså lagt en stiftelse med det uttalade syftet att dela ut en del av vinsterna

FAKTA: AKELIUS FASTIGHETER

Akelius Fastigheter AB är det största privata bostadsbolaget i Sverige med 38 500 hyresrätter med ett marknadsvärde om 31 miljarder kronor. Ägare är Akelius University Foundation. Bolaget äger hyresrätter i ett fyrtiotal svenska städer samt i tio städer i Tyskland. Koncernchef är Jan-Erik Höjvall. Vd i Sverige är Lars Lindfors och vd i Tyskland är Pål Ahlsén. De första fastigheterna inköptes 1994. Bolaget äger dessutom ett omfattande bestånd med äldre bostäder. Bolaget har 150 anställda och årliga hyresintäkter med 2,6 miljarder svenska kronor.

från fastigheterna som stipendier för att bekosta utbildningen i Akelius University.

I KONFERENSSALEN ÄR ETT 30-TAL STUDENTER från Sverige, Tyskland, Cypern och Bahamas fullt fokuserade på en investeringsuppgift. Utanför lyser Floridasolen varm men grupparbetet pågår till 19.00 och då har solen för länge sedan gått ner. Ingen verkar dock bekymrad över det, man är helt enkelt inte här för semester utan för att förkovra sig. En stund senare kliver Roger Akelius upp på scenen och berättar lite om läget i bolaget och om syftet med utbildningen och vad man kan förvänta sig. Senare berättar han även för oss om planerna med Akelius University framgent.

– Den här första gången genomför vi utbildningen med vår egen personal, men redan nästa år kommer det att medverka yrkeskunniga personer från andra liknande fastighetsbolag från hela Europa. Och tanken är att alla som uppfyller kriterierna ska kunna söka ett stipendium för att gå utbildningen, säger Roger Akelius.

HAN UTTRYCKER SIG PÅ ETT SÄTT som gör att man förstår att här är det inte vinsterna i sig som är det centrala, utan Roger ☐



AKELIUS UNIVERSITY. Roger Akelius närvarar själv i rätt hög utsträckning under utbildningen. Här håller han ett anförande på Wyndham Palm Air i Florida.

☒ Akelius drivs snarare av en stark övertygelse om att göra en insats – kort sagt att hjälpa till. Akelius Fastigheter har i dag fastigheter till ett uppskattat marknadsvärde om 31 miljarder kronor och skillnaden mellan marknadsvärden av tillgångar och skulder, fränsett latent skatt, är idag i Akelius Fastigheter uppskattningsvis tio miljarder kronor.

– Jag har jobbat med olika hjälpverksamheter i större delen av mitt liv och nu kände jag att jag vill göra något vettigt med vinsterna från Akelius Fastigheter, och ett sådant stort kapital som det här kan du inte bara ge bort. Jag ville heller inte tvinga barn i

flera generationer att bli fastighetschefer. Därför har jag skapat en stiftelse med noggranna regler, säger han.

Men, tillägger Roger Akelius, självklart är en ytterligare drivkraft att framtidssäkra kompetensen inom bolaget. En anställd med fördjupade kunskaper och erfarenheter kan komma med bättre idéer som är både utvecklande och inkomstbringande.

– Kompetens blir mer och mer viktigt. Om mina medarbetare kan minska kostnader motsvarande bara en enda procent representerar det stora summor. Denna utbildning motsvarar en procent av bolagets kostnader i år. Man ska inte heller glömma värdet av engagerade medarbetare, det är entusiastiska medarbetare som får företaget att gå framåt, säger han.

FAKTA: FÖRVÄNTADE FÄRDIGHETER EFTER KURSEN:

- Utvärdera finansiella rapporter.
- Köpa och sälja fastigheter.
- Genomföra en due diligence.
- Beräkna fastighetsvärde.
- Förstå hur befolkningsförflyttningar påverkar fastighetsvärdet under en tioårsperiod.
- Upprätta underhållsplaner och förstå vinsten av skilda åtgärder.
- Att snabbt hitta rätt hyresgäster.
- Minimera vakansgraden.
- Marknadsföra företaget via webb, broschyr och muntligt.
- På engelska; Använda relevanta fackuttryck, ha ett avancerat ordförråd, hålla föredrag, och skriva lättläst.

I KONFERENSNUMMET HAR nu Sten-Åke Danielsson, placeringsexpert och fondförvaltare på Danske Bank, tagit plats. Han är en av alla föredragshållare som kallas in i utbildningen. På utmärkt engelska berättar han om den senaste tidens oro på världens finansmarknader och vad vi kan förvänta oss framöver.

Själva utbildningen har fokus på muntlig och skriftlig framställning, allt på engelska.

Under varje seminarium i kursen får varje elev hålla en presentation på engelska. Och det är inga låtsasprojekt man använder i

övningarna utan det är skarpt läge och autentiska transaktioner hela vägen. Och när det gäller den muntliga framställningen har man anlitat professionella skådespelare som tränar eleverna i retorik och i hur man får ut sitt budskap från scenen.

I APRIL FLYTTAR MAN UTBILDNINGEN till så gott som så långt norrut man kan komma, till Haparanda. Och så i slutet av augusti är det dags för den första kullen att utexamineras från Akelius University, detta sker i Stockholm i samband med ett styrelsemöte och presentation av elevernas uppsatser.


Vi frågar Roger Akelius varför just Akelius Fastigheter är först med den här typen av verksamhet.

– Vi kanske är lite mer långsiktiga än många andra bolag, allt vi tar oss för gör vi på minst 20 års sikt och på så vis kanske vi är lite unika. Men jag hoppas att kunna samarbeta med flera fastighetsföretag och att fler ska ta efter det här. Från min sida finns det alls ingen känsla av konkurrens i det här, säger han.

Men varför gör du detta just nu?

– Vi har råd nu, vi har en bra kassa. Vissa bolag har det svårare nu och måste spara.

Vad är din målsättning med Akelius University om tio år?

– Att vi då ska ha mellan 3 000 och 5 000 elever varje år från hela världen. 

Vill du testa dina kunskaper?

Gå in på: <http://university.akelius.de/library>



ALLT UNDER ETT TAK

Fastigheter och fjärrvärme med fokus på energieffektivisering.

Elmia Fastighet arrangeras nu samtidigt med Fjärrvärmemässan, med ett gemensamt fokus på energieffektivisering. Under tre dagar på branschens viktigaste mötesplats kommer du att få inblick i allt som händer inom fastigheter, förvaltning och energi.

Förutom produktutställning och föreläsningar på Elmia står intressanta studieresor, workshops och mycket annat på programmet. Dörren till framtiden står på glänt. Välkommen in.



**2009 ELMIA
FASTIGHET**



**FJÄRRVÄRME
MÄSSAN 2009**

Mer info hittar du på www.elmia.se.

Elmia, Jönköping, 20–22 oktober 2009.

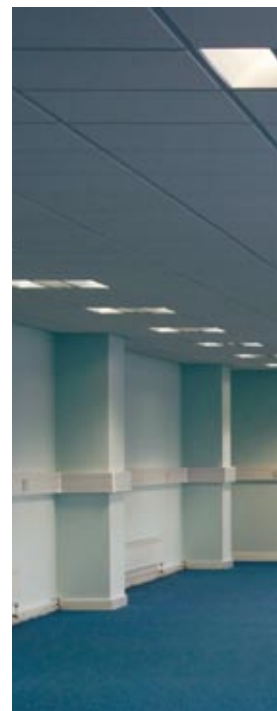


NAMN: Andreas Adolphsson.
ÅLDER: 50.
TITEL: Director inom affärsområdet skatt. Ansvarig för Real Estate.
ÅR PÅ DELOITTE: Tio år.
EXEMPEL PÅ UPPDRAG: För

tillfället är det fråga om projekt centralt i Stockholm.
FRITIDSINTRESSEN: Familj och vänner samt läsa böcker, resor, ridning och matlagning

Sedan en tid tillbaka ska fastighetsbolagen betala fastighetsskatt på vakanta lokaler. Det innebär att det således inte längre finns någon möjlighet att begära nedsättning av underlaget för fastighetsskatt till följd av vakanser. Det handlar om betydande belopp. Finns det då inget sätt att minimera detta skatteuttag? Döm själva om det finns en potential.

Betalar bolagen för hög fastighetsskatt på vakanta lokaler?



Vakanssituationen på marknaden har varierat över tiden och mellan olika typer av lokaler och geografiska område. Fastighetsägare är drabbade på olika sätt. Inom ett och samma område har det till exempel visat sig att kontorslokaler av viss standard och utförande har gått att hyra ut medan kontorslokaler av låg teknisk standard, låg takhöjd och dålig planlösning varit i princip omöjliga att hyra ut. I andra fall har byggnader varit föremål för mer eller mindre omfattande ombyggnader eller reparationer för att möta kundernas krav.

I DESSA FALL HAR BYGGNADER inom samma område med likartade hyresnivåer i stort samma taxeringsvärde per kvadratmeter, och därmed samma fastighetsskatt. Det beror på att fastighetstaxeringen bygger på ett system där taxeringsvärdena ska åsättas med utgångspunkt i att fastigheterna är fullt uthyrda.

För fastighetsägarna utgör fastighetsskatten på vakanta lokaler en ren kostnad och upplevs i dessa situationer som en höjd beskattning av bolaget. Många fastighetsägare har dock kunnat minimera dessa kostnader genom att begära tillbaka fastighetsskatten på de vakanta lokalerna.

INFÖR DEKLARATIONSARBETET för taxeringsår 2009 kan vi konstatera att det inte längre går att yrka på nedsättning av under-

laget för fastighetsskatt till följd av vakanser. Denna möjlighet togs bort från och med den 1 januari 2008. Motiveringen var att systemet ansågs ge upphov till dubbelkompensation. Att det i motiveringen talas om dubbelkompensation tyder på att det finns en annan möjlighet att undvika skatt på vakanta lokaler.

Innan jag går in på detta kan det vara intressant att konstatera att motiveringen inte är helt korrekt. Det taxeringsvärde en fastighet åsätts utgår från att den är fullt uthyrd. Detta värde kan sedan justeras för säregna förhållanden – vakanser. Vid nedsättning av fastighetsskatten vid inkomsttaxeringen görs ett avdrag för den vakansnedsättning som gjorts vid fastighetstaxeringen. Vi ska inte gå närmare in på dessa teknikaliteter. Men det vore intressant om någon kan förklara hur den så kallade dubbelkompensationen uppkommer.

Näväl, som nämnts finns det genom fastighetstaxeringen möjlighet att ta hänsyn till vakanser. Det är i princip omöjligt att åstadkomma en hundraprocentig reduktion, men man kan komma långt.

DET FINNS ERFARENHETSMÄSSIGT TVÅ huvudsakliga skäl till att taxeringsvärden är för höga och att fastighetsägarna betalar för hög fastighetsskatt.

För att kunna uppnå ett taxeringsvärde som bättre återspeglar

FAKTA: DELOITTE

Deloitte har totalt cirka 1 200 medarbetare i Sverige och cirka 160 000 globalt. Utifrån en helhetssyn och vår erfarenhetsbas från

fastighetsbranschen kan vi stödja våra klienter i beslut och vidareutveckla deras idéer och visioner. I vårt team finns några av landets främsta

experter inom revision, skatt och finansiella tjänster.




PENGAR TILLBAKA. Enligt Anders Adolphsson kan det vara värt att gå igenom vakanssituationen i beståndet. Ofta finns det stora belopp att kräva tillbaka.

fastighetens värderingstekniska situation måste fastighetsägaren till att börja med yrka nedsättning och åberopa de värderingstekniska grunder som föreligger. Den främsta anledning till att taxeringsvärdet inte är justerat är faktiskt att fastighetsägaren inte har yrkat på nedsättning.

DET ANDRA HUVUDSAKLIGA SKÄLET ÄR att det saknas dokumentation och utredningar som styrker yrkandet.

Min erfarenhet är att det finns mycket att vinna på att arbeta igenom rutiner för hanteringen av vakanser i fastighetstaxeringen. Många betalar för hög fastighetsskatt. Ofta är det dessutom fråga om betydande belopp.

År 2010 genomförs en fastighetstaxering av hyreshusenheter. Deklaration ska lämnas in i slutet av år 2009. I princip är det de faktiska förhållandena den 1 januari 2010 som deklarerar men det är de värderingstekniska förhållandena under år 2008 som kommer att vara avgörande. Det är således viktigt att börja i tid samt att dokumentera de omständigheter som man vill åberopa vid fastighetstaxeringen 2010. Missa inte den möjligheten!

Ta också tillfället att retroaktivt gå igenom vakanssituationen. Ofta finns det stora belopp att kräva åter. Tänk på att det är viktigt att styrka skälen för nedsättning. Många får avslag för att de missar detta. 



Komplett utbud av tjänster kring fastigheter och lokaler.

Sales, acquisition, valuation, leasing, development, brokerage and asset management for commercial properties. Our markets are office, residential, retail and logistics & industrial. You will find us in Stockholm, Göteborg, Malmö and 293 other cities around the world.

www.colliers.se



Development by doers.

[Tätt inpå av Eddie Ekberg]

” Om jag inte är på jobbet och gör affärer så blir jag lite deppig.



Som barn ville han bli arkitekt. Så blev det inte. Men det blev i alla fall fastigheter för Catella Propertyts vd. Möt Lennart Schuss, en man som älskar att göra affärer och som aldrig släpper en affär innan den är i hamn.

LENNART SCHUSS:

”Jag ger aldrig upp”

Det senaste året har det gungat betänkligt på skeppet Catella. Hösten 2007 lämnade ett antal nyckelpersoner Catella och startade bolaget Tenzing. Sedan tvingades man av en tvärbromsad transaktionsmarknad till nedskärningar med ett tiotal personer. Men Lennart Schuss har hela tiden stått stadig i den här stormen. En av anledningarna är hans stora passion för sitt jobb.

– Jag tycker så mycket om att göra affärer att jag skulle kunna göra det gratis.

Han föddes i Malmö och hans föräldrar var invandrare i kölvattnet av andra världskriget, hans mor kom till Sverige i en av de vita bussarna (räddningsaktion som hjälpte människor från koncentrationslägren). Tillsammans med sin bror Bernt såg Lennart sina föräldrar bygga upp ett litet företag i konfektionsbranschen.

Sedermera flyttade Lennart Schuss till Stockholm och började 1973 på Handelshögskolan. Sitt första jobb efter examen fick han

på Unilever, men han sa upp sig efter bara tre år och började till sina kollegors stora förvåning som analytiker på Aktiv Placering, ett dotterbolag till SEB.

DET VISADE SIG VARA ETT SMART DRAG, aktiemarknaden exploderade på 80-talet och Lennart var då med och byggde upp Stockholm Fondkommission, där han ansvarade för analys. Det var på Stockholm Fondkommission han träffade Johan Ericsson, och tillsammans gjorde de sin första fastighetsrelaterade affär ihop, när Realia skapades från Diös och man la ett bud på fastighetsbolaget Sannadal.

1989 övertog Lennart, tillsammans med Johan Ericsson, Gunnar Wedfelt och Ulf Öster Partner Fondkommission.

1992 startade han tillsammans med Johan Ericsson Catella Corporate Finance och har fram till i dag medverkat i affärer till ett uppskattat värde av 500 miljarder kronor. ☒

9 SNABBA

Var fattar du de bästa besluten, på kontoret eller någon annanstans?

– På kontoret.

Du får 100 miljoner kronor och måste placera dem på stubinen, vad gör du?

– Köper obligationer.

Vem håller ordning på din ekonomi?

– Jag själv.

Vilken är din största extravagans?

– Som ung gillade jag fina bilar. Nu blir jag inte lika imponerad av fina prylar längre.

Hur blir man lycklig?

– Det finns inget recept, men det är viktigt att man har en familj som man är lycklig tillsammans med.

Vilken är din favoritpryl?

– Min kamera, en Nikon D700.

Om du var allsmäktig för en dag, vad skulle du ändra på först?

– Fred på jorden.

Vilket är ditt bästa köp?

– Har nog aldrig gjort något riktigt bra köp.

Vilket är ditt sämsta köp?

– Har gjort en del dåliga bilaffärer.



” Jag tycker om när det skrivs om mig i tidningar och när jag får tillfälle att tala på seminarier och liknande.

☒ **Beskriv din "resa" in i fastighetsbranschen?**

– Jag och Johan startade Catella Corporate Finance 1992. Vi ville jobba med bygg- och fastighetsbolagen och då i början av 90-talet var den branschen underutvecklad. I frånvaron av konkurrenter fick vi genast ett antal stora uppdrag, såsom att rädda BPA, Piren och Diös från konkurs – på den vägen är det.

Du har gjort affärer för 500 miljarder kronor sedan 1992 – vad är din hemlighet?

– Min styrka är nog att jag aldrig ger upp och att jag brinner för att göra affärer.

Glädjen jag känner över att ha genomfört en bra affär är mycket större än själva faktureringen. Jag tror att det är en viktig ingrediens i ett framgångsrecept.

Vad hade du gjort om du inte hade varit vd på Catella Corporate Finance?

– Jag ville bli arkitekt, har alltid varit väldigt intresserad av fastigheter och byggnader.

Investerar du själv i fastigheter?

– Nej, vi har strikta regler för privata affärer bland personalen. Så jag har sett väldigt många bra affärer gå förbi. Fast det är klart att jag har ju investerat i mitt eget boende.

Vad gör dig till en bra ledare?

– Jag tror att jag har förmågan att entusiasmera folk, men jag är ingen stor organisatör. Men jag älskar att göra affärer, så min passion kanske smittar av sig.

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

– Nu är det viktigt att vi utnyttjar de erfarenheter vi har från krisen på 1990-talet. De senaste fem åren har jag hela tiden trott att det inte kan gå upp mer, men så har det bara fortsatt. Ja, alltså fram till i höstas. För oss innebär den hållningen att Catella ackumulerat lik-



ENVIS. Lennart Schuss är känd i branschen för att aldrig släppa taget om en affär. Han har, sedan 1992, landat affärer till ett värde av inte mindre än 500 miljarder kronor.

vida medel och varit försiktiga med investeringar.

Hur mycket jobbar du?

– Väldigt mycket, minst tio timmar om dagen. Jag är inte särskilt morgonpigga men går upp i god tid i alla fall, och oftast är jag hemma vid sju eller åtta på kvällen. Men jag trivs med att jobba mycket, jag har alltid gjort det. Och när jag ser en affär är det mödan värt.

Vad gör du när du inte jobbar?

– Jag är aktiv i ett antal välgörenhetsstiftelser. Det är nyttigt att ge. Sedan tycker jag om att fotografera. Jag umgås också

en del med vänner, och så läser jag – jag älskar självbiografier. Just nu har jag läst en om Jacob Palmstierna.

Vilken är din livsfilosofi?

– Ryktet är det viktigaste man har. Var alltid ödmjuk, saker och ting kan förändras väldigt snabbt.

Är du mentor för någon?

– Nej, inte officiellt. Men jag försöker hjälpa ungdomarna här som jag känner.

Har du någon som du anförtror dig åt och diskuterar med?

– Johan Ericsson och jag kan tala om det

mesta, vi har jobbat ihop i 20 år och är mycket goda vänner.

Hur ser ditt idrottsintresse ut?

– Jag är inte så idrottsintresserad. Men jag går på styrketräning två gånger per vecka, det har jag gjort sedan 2002.

Vad vet folk inte om dig?

– Folk vet nog det mesta, jag är väldigt öppen. Men jag pratar flytande hebreiska, det lärde jag mig när jag jobbade på en Kibbutz 1970-1971 (israeliskt kollektivt samhälle). Det är en av de bästa sakerna jag gjort i mitt liv.



GILLAR ATT FOTOGRAFERA

Namn: Paul Lennart Schuss.

Familj: Hustrun Mira, sonen Daniel och dottern Rebecca.

Bostad: Villa på Lidingö och sommarställe söder om Nynäshamn.

Favoritkrog: Operabaren och Prinsen.

Favoritmaträtt och -dryck: Husmanskost och vatten.

Bil: Lexus Hybrid.

Tjänar: "Ingen aning, men kanske en miljon om året."

Fritidsintresse: Foto och välgörenhet.



GODHJÄRTAD. En stor del av den lilla fritid som Lennart Schuss har ägnar han åt välgörenhet, bland annat i en stiftelse till förmån för utbildning.

☒ Vilken talang skulle du vilja ha?

– Jag skulle vilja bli en duktig talare.

Vilken är din drömrresa?

– Kina, dit ska jag resa. Det verkar vara ett fascinerande land.

När grät du senast?

– Jag gråter när jag ser sorgliga filmer.

Om du skulle tvingas välja en ny karriär, vilken skulle det vara?

– Jag skulle nog bli säljare av något slag.

Vilken levande person är din främsta hjälte?

– Jag är imponerad av Warren Buffet och Bill Gates, tillsammans har de skänkt mer än 60 miljarder kronor. Och Warren Buffet som har bott i en vanlig villa sedan 1957, trots att han har så mycket pengar, det tyder på ödmjukhet.

Vad hos dig själv är du stoltast över?

– Att jag har varit med och skapat Cattella. Självklart är jag även stolt över mina barn.

Och vad hos dig själv tycker du minst om?

– Jag är en dålig organisatör och har till exempel väldigt dålig ordning på mina papper. Men jag har bra hjälp.

Är du fåfång?

– Ja lite, men det skäms jag för. Jag tycker om när det skrivs om mig i tidningar och när jag får tillfälle att tala på seminarier och liknande.

Om du fick ha något i ditt liv ogjort, vad skulle det vara?

– Det finns inget jag ångrar.

Vad är ditt motto?

– Var ödmjuk och dela med dig av dina tillgångar.

Hur ser du på framtiden, vad ska du göra sedan när du "lägger av"?

– Jag är faktiskt lite oroad över det, jag kan inte tänka mig något annat. Jag har upptäckt att om jag inte är på jobbet och gör affärer så blir jag lite deppig. 📧

RÖSTER OM LENNART



Erik Paulsson:

– Lennart Schuss är en god affärsman som kan sälja när som helst på dygnet. Han ser en god affär i allting. Han är också en glad man som

alltid är optimistisk och som har en stark tro på framtiden.



Lennart Sten:

– Lennart Schuss är alltid positiv, och han har en fantastisk förmåga att alltid se möjligheter. Det är dessutom alltid väldigt trevligt att

träffa honom.



Hans Wallenstam:

– Lennart Schuss är en fantastisk människa. Han är med överallt och ställer alltid upp. Han är också duktig på att tänka ut kluriga affärer.

Mycket av Cattellas framgång är Lennart Schuss förtjänst, han ska verkligen ta åt sig äran. Han är också en trevlig rackare.

Å R E T S U T H Y R N I N G S S U C C É !

SÄSONG ÅTTA
SÄNDS LOKALT.
MÅN-FRE. HELA ÅRET.

LOKALAKUTEN

newoffice.se

• U T H Y R A R E U T A N G R Ä N S E R •



**Vi tar pulsen
på er fastighet**

Nytt liv i nya kontor

**Företagsvård
Vi botar lokala problem**

**Specialistkompetens
utan remiss**

Inga vårdköer

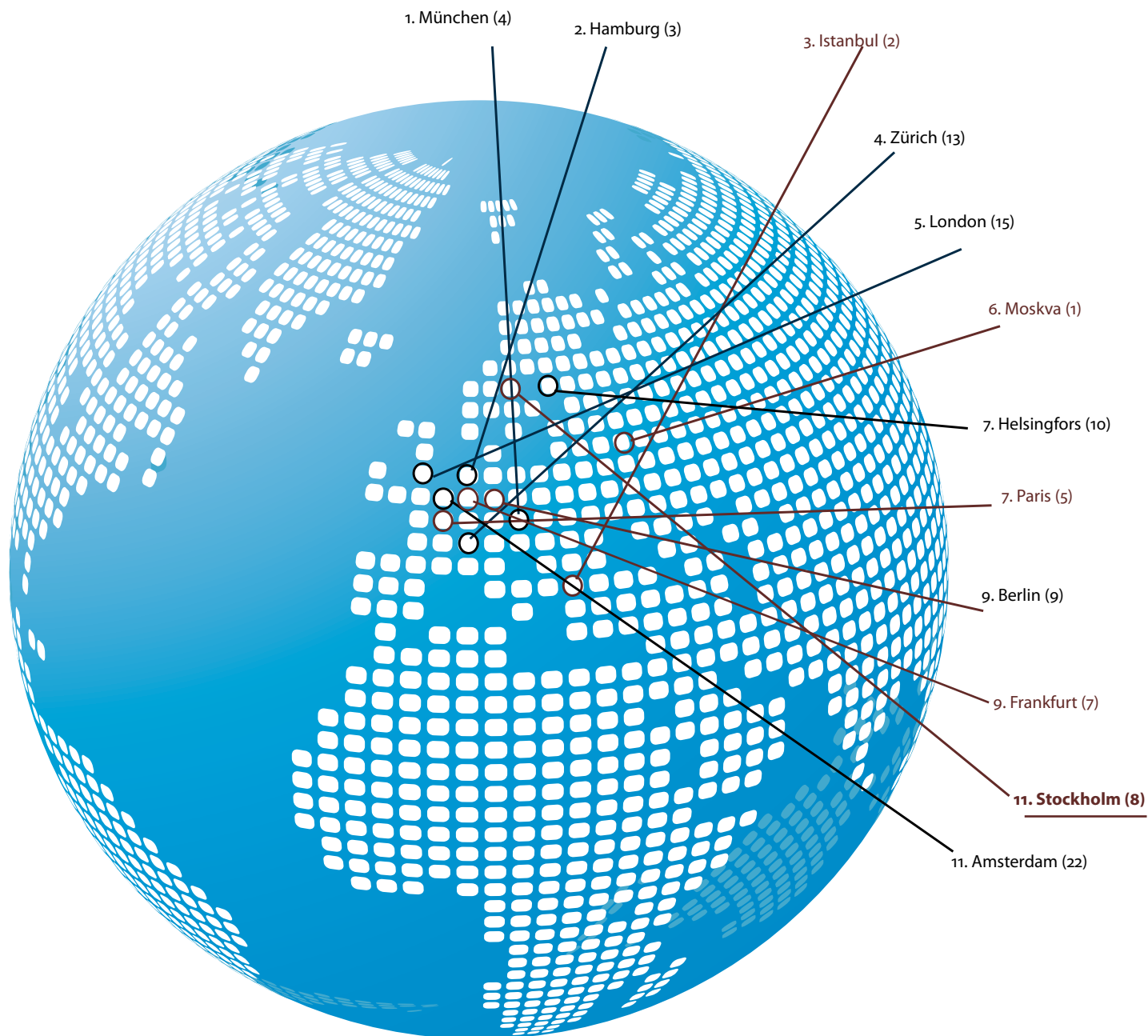
**Uthyrning utan
lokalbedövning**

 **newoffice**
vi ser till att du får den lokal du behöver

AKUTNR 08-665 68 80

**VI TAR ÄVEN EMOT
MINDRE AKUTA FALL**

- Vi hyr ut fastighetsägares lediga lokaler & fastigheter
- Vi hyr ut företags lokaler, där företaget inte längre behöver sin lokal, men har tid kvar på avtalet
- Vi hjälper företag att hitta nya lokaler



Stockholm **dalar** i rankningen

För två år sedan rankades Stockholm som den tredje mest attraktiva europeiska staden för fastighetsinvesteringar. Nu är staden nere på en delad elfte plats.

De tyska storstäderna seglar upp som de mest intressanta i Europa.

Det är sjätte gången PricewaterhouseCoopers och Urban Land Institute kommer med sin rapport Emerging Trends, och synen på Europamarknaden är nu den mörkaste hittills. Tillgången till kapital väntas minska drastiskt både från investerings- och lånesidan. Samtidigt är osäkerheten stor inför konjunktorens effekter på hyresmarknaden till följd av minskade lokalbehov när företag tvingas se över sina kostnader eller dra ner på verksamheten.

I rankningen av investeringsläget på storstädernas fastighetsmarknader backar Stockholm. För två år sedan låg staden på tredje plats, men har nu halkat ner, via en åttonde plats förra året, till en delad elfte plats i år.

Det segment som bedöms drabbas hårdast i Stockholm är hotellmarknaden. 33 procent av deltagarna i undersökningen har säljrekommendation, medan bara 13 procent anger köpläge.

För bostadssidan ser det bättre ut. Här har 31 procent köprekommendation, medan bara 19 procent rekommenderar sälj.

– Bostäder är en säker hamn i stormen. De påverkas inte så mycket av upp- och nedgångar, säger Jörgen Sigvardsson, branschansvarig för fastigheter på Öhrlings PricewaterhouseCoopers.

För handelsfastigheter är läget mest osäkert. 30 procent rekommenderar köp, vilket är den näst

DE MEST ATTRAKTIVA INVESTERINGS- STÄDERNA

(Förra årets placering inom parentes)

1. München (4)
2. Hamburg (3)
3. Istanbul (2)
4. Zürich (13)
5. London (15)
6. Moskva (1)
7. Helsingfors (10)
7. Paris (5)
9. Berlin (9)
9. Frankfurt (7)
- 11. Stockholm (8)**
11. Amsterdam (22)



The right stuff

Lawyers dedicated to the construction and real estate industry.



FOYEN

ADVOKATFIRMA

- part of your industry.

Stockholm • Göteborg • Malmö • Falun
www.foyen.se



MÖRKER. Stockholm har på tre år rasat från att vara den tredje mest attraktiva europeiska staden för fastighetsinvesteringar till en elfte plats.

☒ högsta köpsiffran bland de olika fastighetsslagen. Samtidigt har hela 24 procent säljrekommendation.

– För retail är läget väldigt osäkert. På hela den europeiska marknaden bedöms retail vara det mest attraktiva fastighetsslaget på sikt, men i det korta perspektivet ser det ju inte alls så bra ut, beroende på den starka kopplingen till konjunkturen, säger Jörgen Sigvardsson.



Jörgen Sigvardsson, branschansvarig för fastigheter på Öhrlings PricewaterhouseCoopers.

Den tyska fastighetsmarknaden dominerar nu i toppen av rankningen. München är mest gynnsamt både ur investerings- och risksynpunkt. Hamburg hamnar på en andra plats på investeringslistan, och både Berlin och Frankfurt finns bland de tio högst rankade.

– Framgångsfaktorer i München och tyska storstäder generellt är ett bakomliggande regeringsstöd, ökad inflyttning och en allt

starkare köpkraft bland invånarna. En diversifierad ekonomi ger även en lägre riskrating för dessa städer. Men samtidigt är det värt att påpeka att även München ges en svagare bedömning nu än ifjol, säger Jörgen Sigvardsson.

HELSINGFORS HAR PASSERAT STOCKHOLM som den mest attraktiva staden i Norden. Helsingfors har klättrat från en tionde till en delad sjunde plats.

Sämre går det för Köpenhamn, som hamnar på plats 22 (21 förra året). Allra sämst är det på kontorssidan där bara tre procent har köprekommendation.

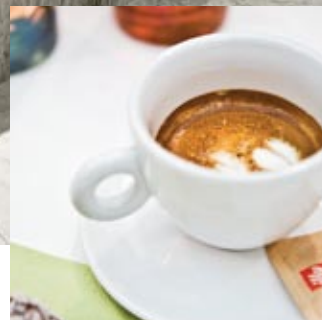
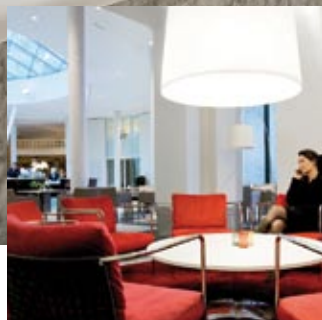
– Danmark är kraftigt desarmerat på grund av svag ekonomisk utveckling och bostadskris, säger Jörgen Sigvardsson. ☒

FAKTA: REKOMMENDATIONER PÅ STOCKHOLMSMARKNADEN (PROCENT)

	Köp	Avvakta	Sälj
Kontor	23	57	20
Retail	30	45	24
Industri/Logistik	15	65	21
Bostäder	31	50	19
Hotell	13	54	33

Källa: Emerging Trends 2009/PricewaterhouseCoopers och Urban Land Institute

SOLNA GATE IS OPEN



Välkommen till Stockholms bästa arbetsplats - nu med utökat serviceutbud!
Läs mer om fördelarna på www.solnagate.se

solna gate

GÄSTSKRIBENT: ADVOKATEN HAR ORDET



NAMN: Katrin Troedsson.
ÅLDER: 36.
UTBILDNING/TITEL: Advokat/
Partner.
PÅ MAQS SEDAN: År 2000.

**EXEMPEL PÅ AKTUELL
AFFÄR:** Projektledare vid
AP Fastigheters förvärv av
Vasakronan.
FRITIDSINTRESSEN: Musik,
design och resor med familjen.



NAMN: Patric Olofsson.
ÅLDER: 43.
UTBILDNING/TITEL: Jur.kand.
med kompletterande utbildning
i London, advokat och partner.
PÅ MAQS SEDAN: Sex år.

EXEMPEL PÅ AKTUELL AFFÄR:
Ansvarig partner för AP Fastig-
heters förvärv av Vasakronan.
FRITIDSINTRESSEN: Har på ett
halvår lyckats bli träningsnarko-
man, reser mycket.



INFRASTRUKTUR

– möjlighet eller belastning för fastighetsägare

En exploatering av fastighet genom till exempel anläggandet av järnväg eller annan för samhället betydelsefull infrastruktur kan medföra omfattande störningar, såsom buller och vibrationer för kringliggande fastigheter. Det finns all anledning för fastighetsägare att ha god kännedom om dessa frågeställningar.

Två parallella ersättningssystem kan komma att aktualiseras under ett infrastrukturprojekt, dels exploatörens ansvar för sin verksamhet enligt miljöbalken, dels fastighetsägarens ansvar i egenskap av hyresvärd enligt 12:e kapitlet i jordabalken ("Hyreslagen").

För exploatören föreligger, enligt 32 kapitlet miljöbalken som utgångspunkt, strikt ansvar för skador som uppkommer till följd av störningar i form av till exempel buller och skakningar. Exploatören är således ansvarig för skador på grund av sin verksamhet

FAKTA: MAQS

MAQS är en fullservicebyrå inom svensk och internationell affärsjuridik. På våra kontor i Sverige, Danmark och Estland

arbetar cirka 160 jurister. MAQS uppdragsgivare är allt från stora internationella koncerner till små lokala företag samt offent-

liga myndigheter, kommuner, landsting och övriga organisationer inom den offentliga och kommunala sektorn.

”Såväl hyresgästen som fastighetsägaren har rätt att vända sig till exploatören för att kräva ersättning för de skador som uppkommer till följd av störningar vid anläggandet av ny infrastruktur och efterföljande drift.

oavsett om oaktsamhet förekommit eller inte. Skadeståndsansvar kan föreligga även för verksamhet som bedrivs med tillstånd. Det saknar således betydelse om en exploatör erhållit samtliga nödvändiga myndighetstillstånd för den tilltänkta verksamheten.

DE SKADOR SOM OMFATTAS AV det strikta skadeståndsansvaret är person- och sakskador samt så kallade rena förmögenhetsskador, som bland annat omfattar försämrat rörelseresultat för en skadelidande. Undantag från det strikta ansvaret görs dock för sådana ors- eller allmänvanliga störningar som skäligen bör tålas. Nämnade ors- och allmänvanlighetsrekvisit utgör många gånger en betydelsefull begränsning i exploatörens skadeståndsskyldighet. Härvid görs en skälighetsbedömning, där till exempel kan beaktas om en verksamhet är samhällsnyttig. Vid denna skälighetsbedömning anses vidare så kallade rena förmögenhetsskador mindre skyddsvärda vid bedömningen av om exploatören skall åläggas skadeståndsansvar. Verksamhet som bedrivs i tätort och som dessutom bär ett samhällsnyttigt inslag är därmed ofta undantagen från det strikta ansvaret, vilket i sin tur innebär att exploatören endast kan bli ersättningsskyldig gentemot en drabbad fastighetsägare om oaktsamhet kan läggas exploatören till last.

EN FASTIGHETSÄGARE ANSVARAR enligt Hyreslagen för att hinder och men inte uppstår i en hyresgästs nyttjanderätt under hyrestiden. Om hinder och men genom till exempel buller och vibrationer ändå uppstår på så sätt att en lokal inte är fullt ut brukbar för upplåtet ändamål enligt hyreskontraktet, kan hyresgästen ha rätt att avhjälpa bristen på hyresvärdens bekostnad samt rätt till nedsättning av hyran. Så är fallet oberoende av om det är hyresvärden som orsakat bristen eller inte. Härutöver kan hyresvärden bli skadeståndsskyldig om denne inte kan visa att bristen inte beror på hyresvärdens försummelse. Om bristen anses vara av väsentlig betydelse och bristen inte avhjälps utan dröjsmål, kan hyresgästen dessutom säga upp hyresavtalet till omedelbart upphörande samt även kräva skadestånd för att hyresavtalet inte kan fullföljas. Åtgärder som utförs av en utomstående exploatör

kan därmed ha långtgående negativa konsekvenser för en fastighetsägares ansvar gentemot sina hyresgäster. Dessutom kan fastighetsägare inte med bindande verkan i hyreskontrakt avtala bort detta ansvar gentemot hyresgästen.

SÅVÄL HYRESGÄSTEN SOM fastighetsägaren har rätt att vända sig till exploatören för att kräva ersättning för de skador som uppkommer till följd av störningar vid anläggandet av ny infrastruktur och efterföljande drift. Hyresgästen kan naturligtvis välja att istället vända sig till fastighetsägaren såsom hyresvärd. I vissa fall kan fastighetsägaren i sådan situation helt sakna rätt till ersättning från exploatören, eller i vart fall endast äga rätt till reducerad ersättning, i förhållande till vad fastighetsägaren i sin tur kan bli skyldig att erlägga till hyresgäster i form av nedsättning av hyra eller skadestånd under byggfas eller efterföljande driftsfas. Denna begränsning uppkommer ofta till följd av att skadan för fastighetsägaren kan vara att betrakta som ren förmögenhetsskada och därmed omfattas av begränsningen som ors- och allmänvanlighetsrekvisiten innebär.

VILKA MEDEL STÅR DÅ till fastighetsägarens förfogande för att minimera risken för att i slutändan behöva stå för kostnaden för en utomstående exploatörs störningar? Som fastighetsägare finns det, med hänsyn till gällande begränsningar i exploatörens ansvar, all anledning att redan i ett tidigt skede av ett kommande infrastrukturprojekt bevaka sina rättigheter avseende eventuellt uppkommande skador gentemot en exploatör. En fastighetsägare rekommenderas genom att vid en dialog med exploatören verka för att erforderliga skyddsåtgärder vidtas och bekostas av exploatören. Vidare bör fastighetsägare även tidigt efterforska vilka eventuella skador som kan tänkas uppkomma för berörda hyresgäster för att på så sätt få exploatören att ta på sig ett mer långtgående ansvar för dessa skador än vad som föreskrivs i miljöbalken. Det är ofta angeläget för en exploatör att tidigt få tillträde till berörda fastigheter för att påbörja tilltänkt infrastrukturprojekt, vilket i sin tur kan vara ett incitament för exploatören att ingå en frivillig överenskommelse med berörda fastighetsägare. **F**

[Karriär av Nicklas Tolleson]

STADSBYGGGARE. Ingela Lindh har varit stadsbyggnadsdirektör i nästan nio år. Nu går hon vidare och blir vd för Stockholms hem. "Likheterna är att båda jobben handlar om att bygga Stockholm", säger hon.



Hon tänker inte bli "den före detta stadsbyggnadsdirektören"

Hon beskriver sig som energisk och snabb – ibland lite för snabb.

Men att lämna sitt drömjobb har hon funderat på länge.

Efter nästan nio år som stadsbyggnadsdirektör i Stockholm går Ingela Lindh i april vidare och blir vd för Stockholms hem.


Den 15 april tillträder Ingela Lindh, 49, vd-posten på Stockholms hem.

– Det känns väldigt roligt, spännande och hedrande. Sedan jag

började jobba för Stockholms stad 1991 har det funnits ett slags air kring Stockholms hem; ett fint och välskött bolag med nöjda hyresgäster och ett mycket bra bestånd, säger hon.

– Det är en utmaning att få dagens och morgondagens hyresgäster att vara lika nöjda som gårdagens har varit med Stockholms hem. Dagens medborgare ställer högre krav än tidigare generationer har gjort.

– Sedan är det ju jättekul att vi har fått ett tydligt uppdrag av Stockholms stad att bygga nya hyresrätter. Att gå in i det nu i början av den här lågkonjunkturen blir ytterligare en utmaning.

Ingela Lindh tog sin arkitektexamen på KTH 1986. Efter ett år på en arkitektbyrå i Toscana och några år på privata arkitektbyråer i Stockholm började hon arbeta för Stockholms stad 1991. Under 

Ylva Gomér

Chef, asset management, Colliers



Ylva Gomér har rekryterats till tjänsten som förvaltningschef på Colliers International. Ylva Gomér är civilingenjör och fastighetsekonom från KTH och har en bakgrund som förvaltningsområdeschef på Locum, marknadsområdeschef på AP Fastigheter och nu senast som fastighetsutvecklare på Tyréns Temaplan.

Lena Jönsson

Generaldirektör, Fortifikationsverket



Lena Jönsson blir ny generaldirektör för Fortifikationsverket från 1 mars. Hon kom efter domstolstjänstgöring i Sundsvall till Stockholm 1992. Där arbetade hon som föredragande i konstitutionsutskottet och som biträdande kammarsekreterare i riksdagen. Under åren 1995-1997 arbetade hon som planeringschef inom Försvarsdepartementet och blev därefter statssekreterare. 2000-2005 var hon generaldirektör för Lotteriinspektionen och sedan för Verva från starten 2006 tills verket lades ned sista december 2008.

Kicki Björklund

Vd, Sigtunahem



Kicki Björklund har tillträtt tjänsten som ny vd på Sigtunahem. Hon efterträder Anette Sand, som har gått vidare och blivit vd för Fastighets AB Förvaltaren i Sundbyberg. Björklund kommer närmast från John Mattsson Fastighets AB där hon varit chef för affärsområde bostäder.

Kicki Björklund har en teknologie doktor-examen i fastighetsekonomi från Kungliga Tekniska Högskolan där hon också har jobbat som universitetslektor.

LEDIGA FASTIGHETSJOBB



Stockholm

TEKNISK FÖRVALTARE

Göteborg

Svenska kyrkan
I GÖTEBORG

FASTIGHETSCHEF

Västerås

**MARKNADSRIKTAD
FASTIGHETSFÖRVALTARE**

Stockholm

CENTRUMCHEF

Nynäshamn

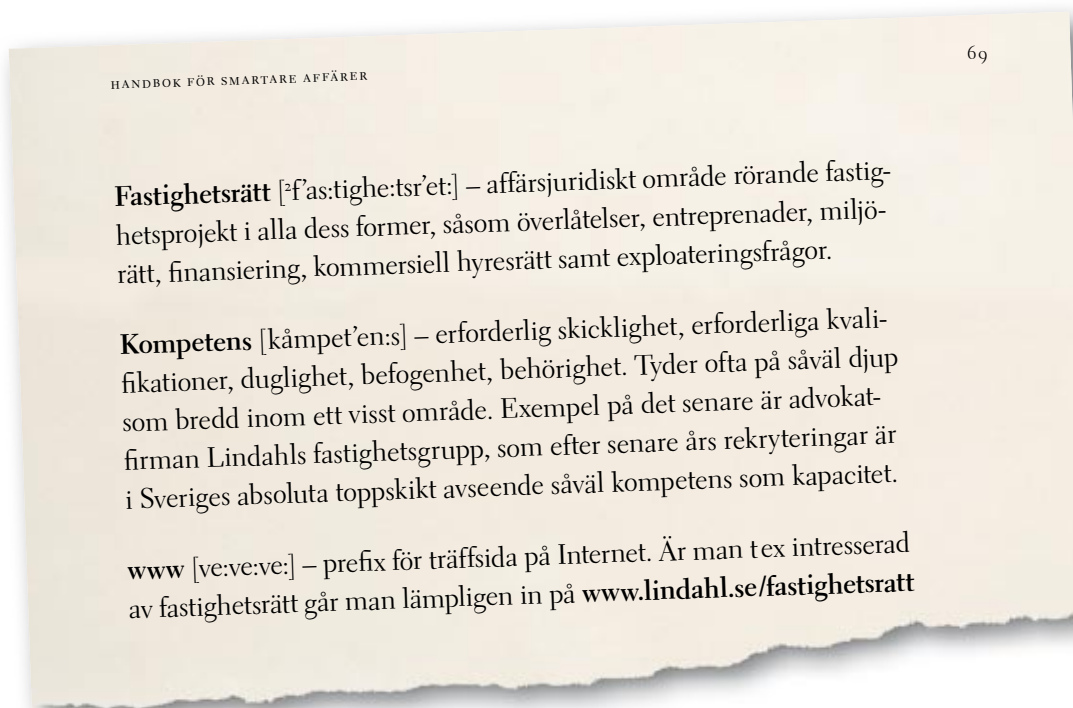
TEKNISK CHEF

**Vi hyr även
ut erfarna
fastighetskonsulter.**

Kontakta oss på Fasticon
Kompetens så berättar vi mer.

Raka vägen till ny karriär i fastighetsbranschen

För mer information och ansökan: fsve.se | fasticonkompetens.se, 08-556 706 00



LINDAHL

Advokatfirman Lindahl

www.lindahl.se

STOCKHOLM GÖTEBORG HELSINGBORG MALMÖ UPPSALA ÖREBRO

☒ fem år var hon borgarrådssekreterare hos de socialdemokratiska borgarråden Monica Andersson, Mats Hulth och Annika Billström.

– Jag var aktiv i SSU i tonåren, och hade fortfarande kvar kompisar i den världen. När jag blev erbjuden jobbet 1991 var Sverige på väg in i krisen, och jag trodde att det var stor risk att jag skulle bli uppsagd från arkitektbyrån. Jag tog tjänstledigt och mycket riktigt – några månader senare blev jag uppsagd från arkitektjobbet.

1996 gick hon över till tjänstemannasidan, och arbetade först på stadsledningskontoret och senare på stadsbyggnadskontoret. År 2000 utnämndes hon till stadsbyggnadsdirektör.

– Mikael Söderlund (M), tillsatte mig, trots att jag kanske var (S)-märkt efter åren som borgarrådssekreterare.

Vad är du mest stolt över av det du har åstadkommit som stadsbyggnadsdirektör?

– Jag är mest stolt över att stadsbyggnadskontoret i dag betraktas som en aktör i bygget av Stockholm. Jag tror inte att någon i dag ser stadsbyggnadskontoret som ett hinder i plan- eller bygglovsprocessen, utan som en aktör. Jag ligger ju inte ensam bakom det, men det har i alla fall skett under den här tiden.

Vad är bakgrunden till att du väljer att gå vidare nu?

– Jag har diskuterat med stadsdirektör Irene Lundquist Svenonius de senaste ett och ett halvt åren att jag kanske börjar bli klar på stadsbyggnadskontoret. Egentligen är ju det här det roligaste jobbet man kan ha som arkitekt. Att forma Stockholms utveckling

TITTAR PÅ SIMPSONS

Namn: Ingela Lindh.

Ålder: Fyller 50 år i höst.

Bor: På Södermalm i Stockholm, har sommarställe på Värmdö.

Familj: Sambon Per Anders Hedkvist (vd på Stockholms stads bostadsförmedling), barnen Jakob, 15, och Ludvig, 13, bonusbarnen Olle och Karin, 19.

Fritidsintressen: "Tittar på dvd-serier tillsammans med mina barn. De är så stora nu att om jag ska få umgås med dem får jag sitta bredvid dem och titta på Simpsons och Navy CIS, eller titta på när de spelar World of Warcraft."

Läser: "Just nu Nobelpristagaren Le Clézio. Jag är inne på tredje boken med honom. Men jag läser deckare också, får jag väl tillägga för att inte verka snobbig."

Lyssnar på: Klassisk musik.

Kör: Saab 900 S -97.

Favoritlag: Barcelona. "Det är sönerna som har bestämt det, vi tittar på en hel del fotboll hemma."

”Egentligen är ju det här det roligaste jobbet man kan ha som arkitekt. Att forma Stockholms utveckling är ju rimligen vad många arkitekter drömmer om.

är ju rimligen vad många arkitekter drömmer om, och det har varit ett drömjobb också för mig, eller ett av mina drömjobb.

– Men jag har varit här i nio år och det är oerhört slitsamt. Det är en utsatt position i den meningen att det inte finns något man gör som inte alla andra tycker att de själva hade kunnat göra bättre. Och det är inget konstigt med det, vi ska vara glada över att stockholmarna har sådant engagemang för sin stad. Men man orkar inte hur länge som helst. Så när Irene (som också är vd för Stockholms hems moderbolag Stockholms stadshus) frågade om jag var intresserad av Stockholms hem blev jag väldigt glad.

Hon tillträder vd-posten den 15 april.

– Det är egentligen inte läge att sluta här nu, eftersom det ska fattas många viktiga beslut i vår, som hur vi ska göra med Slussen och Förbifart Stockholm. Men så kommer det alltid att vara, det är aldrig läge att sluta egentligen. Och det gäller att kunna släppa taget. Alltför många av mina företrädare har fortsatt att vara stadsbyggnadsdirektörer år ut och år in. Jag tänker inte bli "den före detta stadsbyggnadsdirektören", jag ska bli "vd:n på Stockholms hem", det är väl så fint.

Ingela Lindh beskriver sig själv som ener-

gisk, snabb och effektiv.

– Ibland lite för snabb. Om någon presenterar ett problem benar jag upp det och föreställer mig vad vi ska göra och då går det ibland för fort. Lyckligtvis har jag alltid haft bra medarbetare som har kunnat ifrågasätta. Det uppskattar jag mycket. **F**

Per Fredriksson

Affärsområdeschef, Setra Byggsystem



Träindustriföretaget Setra fortsätter sin satsning på byggnation av flervåningshus i trä. Som ett led i detta utses Per Fredriksson till ny affärsområdeschef för Setra Byggsystem. Fredriksson kommer närmast från en position som vd för Setra Byggprodukter. Han

tillträder sin nya befattning den 1 mars och kommer som affärsområdeschef för Byggsystem att ingå i Setras koncernledning.

Fredrik Kullman

Försäljningschef, ISS Property Services



Fredrik Kullman rekryteras till rollen som försäljningschef på ISS Property Services. Kullman kommer närmast från en position som försäljningschef på IT-bolaget Sitescanner Europe AB. Dessförinnan arbetade han som försäljningschef på Svensk Byggtjänst. Kullman efterträder Christer

Ekelund som nu är marknadschef på ISS i Sverige.

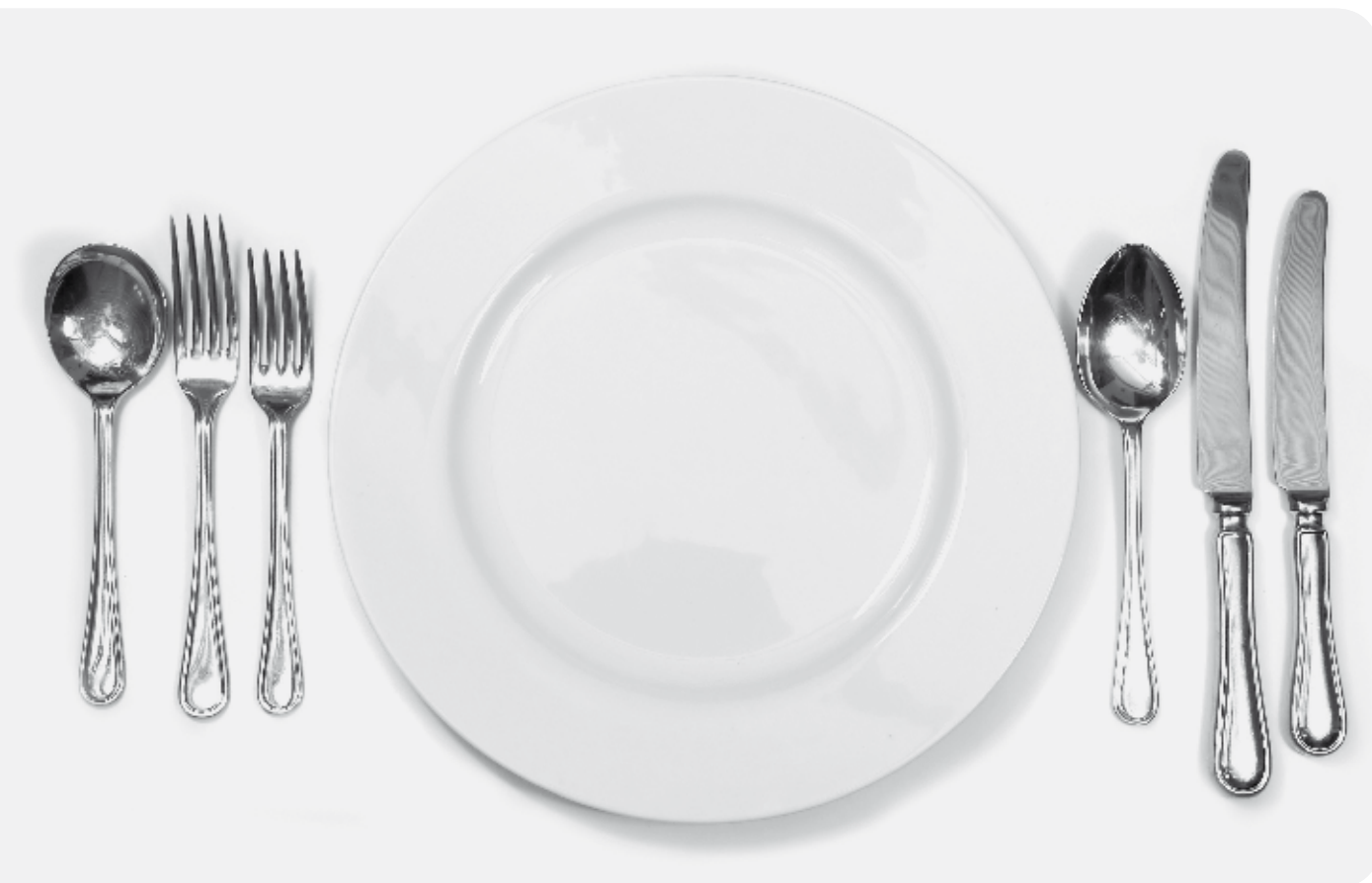
Caj Virta

Värderingschef, Colliers



Colliers International börjar med fastighetsvärdering. Caj Virta blir ny värderingschef med ansvar för att bygga upp och leda den nya verksamheten inom Colliers i Sverige. Virta är civilingenjör och fastighetsekonom från KTH och har en bakgrund som chef för värdering och analys på CB

Richard Ellis. Han har även arbetat på Savills med köprådgivning och kommer närmast från Tyréns Temaplan, där han arbetat med fastighetsutvecklingsprojekt.



Hungrig på kunskap

om den norska fastighetsmarknaden?

ESTATE EIENDOM

Bransjemagasinet Estate Eiendom serverar dig 6 nummer för NOK 495.- exkl. porto.

Boka din prenumeration på: www.estatemedia.no eller info@estatemedia.no

ESTATE DAGENSEIENDOM.NO

Nyhetstjänsten Dagens Eiendom skall ta pulsen på fastighetsmarknaden med fokus på finansiella fastighetsprodukter, nyheter och transaktioner i Norge och i utlandet.

Registrera dig på: www.dagenseiendom.no

[Motor av Nicklas Tollesson]

Världspremiär för nyutvecklad 370

”Best handling in the world” var omdömet om Nord West 370:s körupplevelse och manövrering i det ansedda båtmagasinet Motor Boat Monthly i oktober. Nu har Orustvarvet kommit med en fjärde version av den lovordade 37-fotaren. Fastighetsverige var med på världspremiären av Nord West 370 Sports Top.



VÄRLDSPREMIÄR. Den fjärde versionen av Nord West 370 hade världspremiär på båtmässan i Göteborg. Vd Benny Martinsson till höger.



Stilrenhet och hantverkskänsla utmärker Nord Wests båtar. Båtbyggartraditionen på Orust är stark och närheten till havet har skapat båtar med självklar sjösäkerhet, exklusiv kvalitet och komfort. Så också 370-serien, och inte minst Sports Top-modellen.

Sedan tidigare finns versionerna Flybridge, Coupé och en öppen daycruiser, 370 Sport, som vann Boat Innovation Award vid lanseringen i november.

Sports Topversionen har en mer skyddad cockpit, med möjlighet att öppna upp taket elektroniskt.

– Vi har anpassat oss efter kundernas önskemål. Man bara trycker på en knapp när man vill öppna upp eller stänga ner taket. Ibland kan ju vädret slå om snabbt, då är det här en perfekt lösning, säger Benny Martinsson, vd på Nord West, i samband med världspremiären på Båtmässan i Göteborg.

DEN NYA VERSIONEN ÄR ett par hundra tusen kronor dyrare än 370 Sport; 3,8 miljoner kronor jämfört med 3,6 miljoner kronor.

Båten har ett generöst inre – en rymlig förpik med rejäl dubbelsäng, en stor midkabin med dubbelbädd, bäddbar salong och WC med gott om svängrum och en duschkabin.

Med en ny placering, jämfört med Flybridge och Coupé, ligger det välutrustade pentryt med bland annat gas- eller elspis, dubbelho, varmluftsugn och ett 130 liters kylskåp en trappa ner i båten.

Den väl tilltagna badplattformen hör till och ger tillsammans med ☒





BÅTBYGGARTRADITION. På Orust är båtbyggartaditionen stark och närheten till havet har skapat båtar med självklar sjösäkerhet, exklusiv kvalitet och komfort.

- ☒ cockpit en naturlig plats för umgänge och avkoppling. Bordet är dessutom elmanövrerat och blir nedsänkt en del av en bekväm solbädd.

Redan före världspremiären är fyra exemplar av Nord Wests nya modell sålda. Den aktuella båten som visas upp i Göteborg ska gå till Ryssland.

Nord West har sålt sex båtar av Sport-versionen, och 45 av Flybridgen.

MEN ANNARS HAR BÅTMARKNADEN fått en del smällar av finanskrisen. Nord West är ett av flera bohuslänska båttillverkare som har tvingats säga upp folk, i takt med att försäljningen gått trögare än tidigare.

– Folk tittar runt mycket mer nu. De köper inte med en gång utan väntar och tror att det runt hörnet finns något bättre, säger Benny Martinsson.

– Men att göra flera modeller, som vi har gjort med vår 370 ökar chanserna. Flybridgen tilltalar en form av båtägare, medan Sports Toppen tilltalar en annan. **F**

FAKTA: NORD WEST 370 SPORTS TOP

Cylindervolym	999 cc.
Längd	11,8 meter.
Bredd	3,5 meter.
Djup	1,2 meter.
Höjd över vattnet (fälld antennbåge)	3,8 meter.
Vikt	9 ton.
Kabiner/bäddar	2 / 4+2.
Bränsletank	800 liter.
Vattentank	435 liter.
Varmvattenberedare	40 liter.
Septiktank	150 liter.
Dubbla dieselmotorer	IPS eller Stern Drives.
Design och konstruktion	Benny Martinsson.
Framtagning av pluggar och formar	JIB Design.
Pris	3,8 miljoner kronor.

Med över 20 års branschfarenhet,
förmedlar vi på uppdrag av
säljare och köpare:

- Kommersiella fastigheter
- i Sverige och utlandet

Genom våra systerföretag
i utlandet genomför vi
internationellt:

- Projektledning
- Kalkyler
- Förvaltning
- Bygglov
- Utredningar kring planfrågor



GIFAB

www.gifab.se • +46 31 778 00 20

Annonsera ut era lediga lokaler på **di.se**
när ni vill nå beslutsfattarna

DIREKT



Dagens Industri i samarbete med Lokalnytt

För mer information ring 031-68 39 20



NAMN: Mikael Andersson
ÅLDER: 28 år.
UTBILDNING/TITEL: Civil-ekonom, Handelshögskolan i Stockholm. Analyschef.
PÅ LEIMDÖRFER SEDAN: Fyra år.
FRITIDSINTRESSEN: Musik, multi-racketsport, film och litteratur.



NAMN: Erik Bodin.
ÅLDER: 24 år.
UTBILDNING/TITEL: Civil-ekonom, Handelshögskolan i Stockholm.
PÅ LEIMDÖRFER SEDAN: Ett år.
FRITIDSINTRESSEN: Litteratur och politik.

FAKTA: EXEMPEL PÅ GENOMFÖRDA AFFÄRER 2008:

Försäljningen av Diligentias bostadsportfölj i Stockholm ("Täbyhus") för 2,3 miljarder kronor och försäljningen av fyra kommersiella fastigheter i Stockholm för John

Mattsson Fastighets AB. Finansiell rådgivare och placement agent åt den kinesiska fastighetsfonden Whitepeak Real Estate.

Fastighetsaktiernas utdelning – kassaklirr eller besparingstider?

Historiskt har de noterade fastighetsbolagen givit stora utdelningar till aktieägarna jämfört med andra börsbolag. Kan vi förvänta oss stora utdelningar även under 2009 eller gör finanskrisen att fastighetsbolagen blir mer försiktiga? Kanske är återköp av egna aktier ett bättre sätt att skifta ut kapital till aktieägarna nu när fastighetsbolagen värderas till rabatt på aktiemarknaden?

Mellan åren 2000 och 2008 uppgick direktavkastningen för svenska fastighetsaktier till 10,8 procent i genomsnitt, varav utdelningar utgjorde 9,3 procent (ordinarie utdelningar och extrautdelningar stod för 7,8 procent respektive 1,5 procent) och återköp 1,5 procent (se diagram 1). Som jämförelse var den genomsnittliga direktavkastningen för samtliga aktier på Stockholmsbörsen 3,1 procent under samma tidsperiod. En förklaring till att de noterade fastighetsbolagen har kunnat skifta ut förhållandevis mycket kapital till aktieägarna är att fastighetsmarknaden haft en stark utveckling och att bolagen varit lönsamma, åtminstone fram till finanskrisen. Det är även lättare för mogna bolag i stabila branscher, som exempelvis fastigheter med långa kassaflöden, att ge stora utdelningar jämfört med tillväxtbolag.

DÄREMOT KAN VI FÖRVÄNTA oss något lägre utdelningar i de bokslut som kommer att presenteras de närmaste veckorna. Rimligtvis kommer fastighetsbolagen att vara försiktiga i allmänhet på grund av en fortsatt osäker finansmarknad och en vikande konjunktur som kan innebära fallande hyresintäkter framöver. En bolagsledning kan även argumentera för att utdelningen borde sänkas eftersom det sannolikt kommer att finnas gott om att-

raktiva investeringstillfällen framöver. Generellt gäller att om avkastningen som ett bolag kan erhålla på nya investeringar överstiger avkastningen som aktieägarna kan erhålla på annat håll, då är det fördelaktigt att återinvestera kapital. Om däremot aktieägarna har bättre investeringsmöjligheter än bolaget, då är det fördelaktigt att skifta ut kapital. Historiskt är det dock svårt att se något tydligt samband mellan de noterade fastighetsbolagens nettoinvesteringar och utdelningsnivåer (se diagram 2). Bolagens utdelningar har snarare varit resultatet av en långsiktig utdelningspolitik som följt bolagens lönsamhetsutveckling.

DEN 10 MARS 2000 BLEV DET TILLÅTET för svenska börsbolag att återköpa egna aktier till ett värde motsvarande 10 procent av bolagets aktiekapital. I likhet med extrautdelningar innebär återköp ett sätt för bolagen att justera sin kapitalstruktur och återföra överskottslikviditet till aktieägarna, utan att binda sig till en ny utdelningsnivå. Återköp ger även, till skillnad från extrautdelningar, bolagen möjlighet att utnyttja en låg värdering på aktiemarknaden genom att köpa tillbaka egna aktier till rabatt. Denna möjlighet har givetvis alla börsbolag, men det är endast bolag som äger likvida och prissatta tillgångar, i första hand fastighetsbolag och

FAKTA: LEIMDÖRFER

Leimdörfer är en ledande fastighetsrådgivare på den nordiska marknaden. Företaget har kontor i Stockholm och Helsingfors samt erbjuder

tjänster inom fyra affärsområden: Transaktioner, Corporate Finance, Finansiering och Strategisk rådgivning.

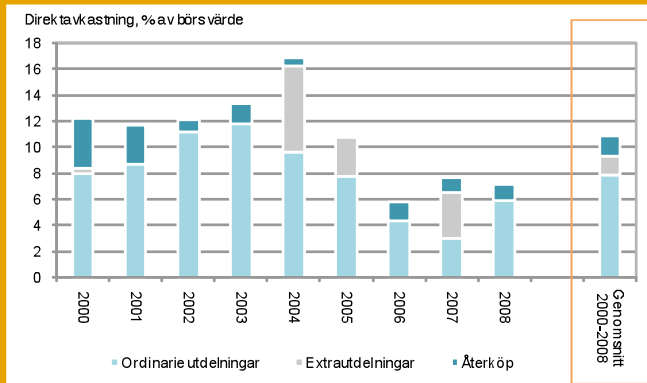


Diagram 1: Direktavkastning uppdelat på ordinarie utdelningar, extrautdelningar och återköp bland svenska noterade fastighetsbolag, 2000-2008. Källor: Nasdaq OMX, Leimdörfer

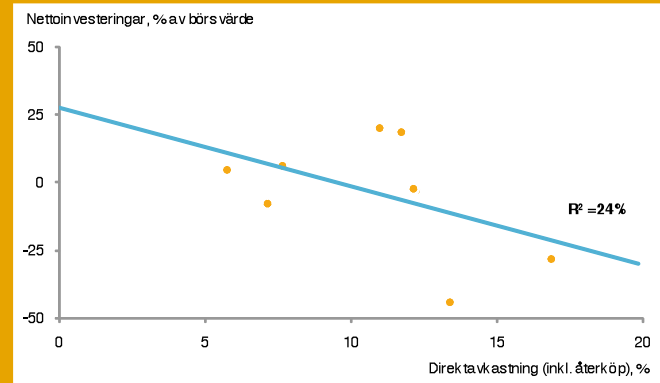


Diagram 2: Nettoinvesteringar och direktavkastning (inkl. återköp) bland svenska noterade fastighetsbolag, 2000-2008. Varje observation representerar ett år. Källor: Nasdaq OMX, Leimdörfer

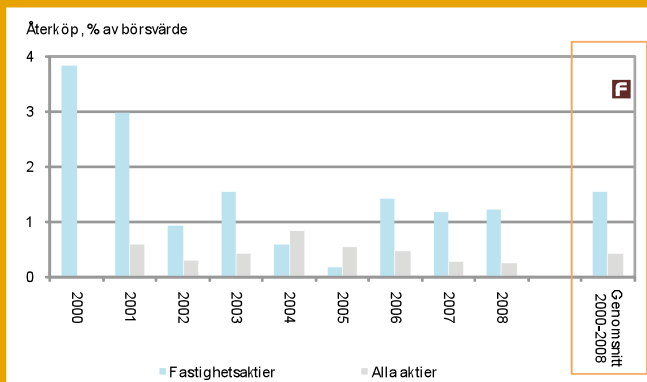


Diagram 3: Återköp bland svenska noterade fastighetsbolagen jämfört med övriga bolag på Stockholmsbörsen, 2000-2008. Källor: Nasdaq OMX, Leimdörfer

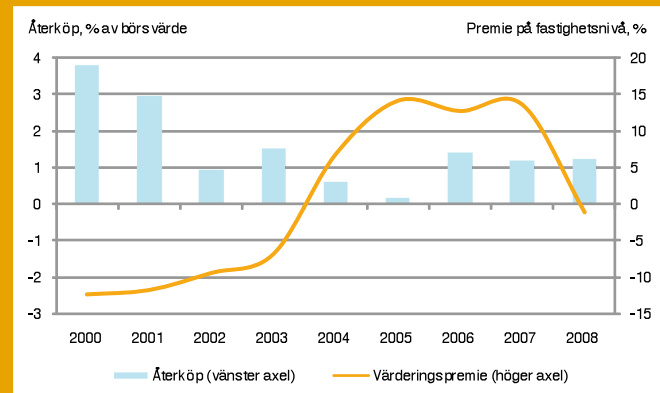


Diagram 4: Återköp samt värderingspremie bland svenska noterade fastighetsbolag, 2000-2008. Källor: Nasdaq OMX, Leimdörfer

investmentbolag, som har en direkt synlig rabatt. Man kan alltså förvänta sig att fastighetsbolag borde utnyttja möjligheten att köpa tillbaka aktier i större utsträckning än andra bolag samt att återköpen borde ske under perioder då bolagen värderas till rabatt.

AV DIAGRAM 3 FRAMGÅR att de noterade fastighetsbolagen har återköpt aktier för i genomsnitt 1,5 procent av börsvärdet mellan åren 2000 och 2008. Motsvarande siffra är 0,4 procent för Stockholmsbörsen som helhet. De största återköpen ägde rum under åren 2000 och 2001 när återköpsreglerna fortfarande var nya och aktiemarknaden värderade fastighetsbolagen till en betydande rabatt. Under perioden 2004 till 2007 värderades fastighetsbolagen till en ordentlig premie och antalet återköpta aktier var betydligt

färre (se diagram 4). Historiskt har alltså fastighetsbolagen varit förhållandevis rationella och genomfört de största återköpen under perioder av rabatt. Om det sambandet håller i sig även framöver kan återköp mycket väl uppleva en renässans under 2009.

IDAG VÄRDERAS DE NOTERADE fastighetsbolagen till en genomsnittlig rabatt om cirka två procent, enligt Leimdörfers värderingsmodell. Baserat på bolagens egna kommunicerade värden är rabatten betydligt större och om bolagen lutar på sina värden förefaller återköp mycket gynnsamt. Även bolag som inte har någon befintlig kassa bör överväga, i linje med aktieägarnas intresse, att sälja fastigheter till substans på direktmarknaden för att kunna köpa tillbaka bolaget till rabatt på aktiemarknaden. **F**

Tema i Fastighetsverige
nummer 3/2009

Vi gör en grundlig genomgång av de senaste trenderna och nyheterna
bland konsultfirmorna. Missa inte nästa nummers

KONSULTSPECIAL

INKLUSIVE AFFÄRSJURIDIK



Materialstopp: 27 mars • **Utgivning:** Vecka 15

031-13 91 16 • info@fastighetsverige.se

4/2009

Öresund

Materialstopp: 24 april

Utgivning: Vecka 19

5/2009

Inne- och utemiljö

Materialstopp: 29 maj

Utgivning: Vecka 24

6/2009

Köpcentrum/Handel

Materialstopp: 14 augusti

Utgivning: Vecka 35

7/2009

Internationellt/Expo Real

Materialstopp: 11 september

Utgivning: Vecka 39