

Aros Kapital – En dörröppnare för nya aktörer

<https://fastighetssverige.se/index.php/artikel/aros-kapital-en-dorroppnare-for-nya-aktorer-51966>

Image not found or type unknown



Publicerad den 6 December 2024

Bolag Stigande byggkostnader, högre räntor och en avmattning i transaktionerna har förändrat den svenska fastighetsmarknaden. I en föränderlig och utmanande marknad spelar finansieringslösningar en avgörande roll, där Aros Kapital har etablerat sig som en trygg partner för både nya och etablerade aktörer.

När vi träffar Johan Kristensen, Robert Ay och Peter Maxén på Aros Kapital konstaterar de att fastighetsmarknaden de senaste åren varit lite av en berg-och-dalbana. I en tid där restriktiva finansieringsmöjligheter är en av de största flaskhalsarna ser Aros möjligheter att hjälpa nya och befintliga aktörer att växa. – Trots ljusningar under året är marknaden fortfarande tuff, men genom aktörer som kan erbjuda finansiering möjliggörs fastighetsprojekt. Storbankerna har blivit alltmer restriktiva, vilket öppnat upp möjligheter för nischaktörer som oss, säger Johan Kristensen. – För Aros del har vi märkt att storbankskunder fått överväga alternativa vägar. Nya kunder med lång erfarenhet och fler slutförda projekt har kontaktat oss i större utsträckning än tidigare. De fastighetsbolag som är långsiktiga är oftast de som väljer att gasa i ett lite jobbigare marknadsläge, tillägger Robert Ay. Peter Maxén menar att en av Aros Kapitals viktigaste roller är att möjliggöra projekt för nya fastighetsutvecklare. Detta innebär inte bara att de stöttar dessa aktörer ekonomiskt, utan också att de bidrar till att kunderna kan bygga upp sin portfölj. – Många fastighetsbolag som är nya på marknaden har svårt att få en fot in hos storbankerna. Vi erbjuder dem en väg in genom att ge finansiering som är anpassad till deras behov och blir som en huvudbank i början av deras fastighetsresa. När de blivit etablerade på marknaden och intressanta för storbank finns vi kvar som en kompletterande partner där vi har många återkommande kunder som vill fortsätta sin fastighetsresa med oss, säger Peter Maxén.

För att möta de förändringar som skett på fastighetsmarknaden har finansieringsaktörer fått anpassa sin kreditbedömning. De har fått ställa om i takt med den osäkra finansieringsmarknaden, där Aros inte är ett undantag. – Vid finansiering till nya projekt säkerställer vi att vi även kan erbjuda finansiering efter färdigställandet. Det är en omställning vi gjort just för att storbankernas riskaptit sjunkit, förklarar Johan Kristensen. Aros Kapital skiljer sig från andra aktörer genom att vara involverade i varje steg av projektet. Robert Ay menar att Aros genom deras långa erfarenhet har en unik möjlighet att vara rådgivande. – Vi är med från ax till limpa: från projektstadiet till byggfasen och vidare till slutförandet. Vi är rådgivande och hjälper våra kunder att genomföra projekten på ett kontrollerat och strukturerat sätt. Många nya fastighetskoncerner som vill etablera sig kan få ett nej från storbank, men där finns det en plats för Aros att kliva in och vara med från start, säger han. Genom att kombinera finansiering med trygghet via frekventa kontroller och externa besiktningar ger Aros Kapital sina kunder stabilitet genom hela projektet. Peter Maxén förstärker att det inte bara handlar om att finansiera projektet, utan om att vara en partner som skapar stabilitet och säkerhet genom hela processen. – Något Aros jobbar med är frekventa besiktningar och byggplatskontroller, vilket är information vi delar med våra kunder som ett komplement till finansieringen. Det blir värdefullt för kunden att få en extern bedömning av projektets fortskridande genom att Aros genom sina samarbetspartners besiktigar projektet, tillägger Johan Kristensen. När kollegorna diskuterar framtiden konstaterar de att behovet av finansiering inte lär minska. I takt med att marknaden långsamt stabiliseras spår Johan Kristensen att behovet av flexibla finansieringslösningar kommer att kvarstå, vilket Robert Ay instämmer i. – Fastighetsbranschen är cyklisk. Oavsett var på marknaden vi befinner oss kommer vi fortsätta vara rådgivande åt våra kunder. Vi ser att kunder som startar sina resor med oss återkommer för att fortsätta bygga sina fastighetsportföljer, vilket är jätteroligt, konstaterar han. Aros Kapital visar att nischaktörer inte bara är ett alternativ till storbankerna – de är en motor för tillväxt i fastighetsbranschen. **Läs mer om Aros Kapitals företagserbjudande på <https://www.aroskapital.se/>**

- Redaktionen

red@fastighetssverige.se