

Entita letar förvärv för miljarder – här vill de investera

<https://fastighetssverige.se/index.php/artikel/entita-letar-forvarv-for-miljarder-har-vill-de-investera-44745>

image not found or type unknown



Publicerad den 19 Oktober 2022

Bolag Efter flera framgångsrika affärer inom lager och lättindustri med sina tidigare fonder har Coeli nu lanserat Entita Fastigheter, ett bolag som förvärvar inom samma segment med fokus på kassaflöde och hög direktavkastning. Nu är man på jakt efter nya förvärv i västra Sverige, Småland-Skåne och Mälardalen.

 – Vi tittar gärna på medelstora och lite mindre orter längs med de stora trafiklederna, säger vd:n Hendrik Versteegh.

Efter ett mycket framgångsrikt arbete i fonderna Coeli Fastighet I och Coeli Fastighet II har Coeli valt att lansera ett nytt bolag som ska bygga volym inom lättindustri och lager och dra nytta av sina kunskaper om off market-transaktioner. I det nya bolaget Entita Fastigheter finns en bredare strategi som gör att man har större förvärvsmöjligheter än inom de två fonderna.

 – Under arbetet med första och andra fonden så har vi valt bort den här typen av blandfastigheter där det inte funnits någon utvecklingspotential. Det är många jättefina affärer som vi inte har kunnat göra eftersom vi inte haft den strategin, säger Hendrik Versteegh och fortsätter:

 – Här landade vi i att vi skulle fortsätta köpa den här typen av blandfastigheter som vi gjort innan – men att göra det mer för kassaflödet.

 Entita har hittills förvärvat fastigheter för cirka 300 miljoner kronor, där samtliga har en hög direktavkastning. Entita har en målsättning om sju procent direktavkastning på sina fastigheter och vet hur man hittar den nivån på marknader som många större aktörer väljer bort.

 – Vi gillar den här typen av lager- och lättindustrifastigheter som man kan köpa på en betydligt högre direktavkastning om man gör en bra DD och verkligen genomlyser fastigheten och hyresgästen. Vi vill göra bra affärer och är öppna för att köpa på alla orter men generellt sett så är det inte i Stockholm, Göteborg eller Malmö man hittar direktavkastning runt sju procent, utan då får man söka sig till mellanstora och lite mindre orter.

 – Det är många större bolag som kanske väljer bort dessa orter eftersom de inte ses som strategiska. Så det finns mycket fastigheter att köpa i de här orterna där man inte konkurrerar med lika många professionella investerare, vilket gör att direktavkastningen blir högre. Det finns helt enkelt väldigt många fina förvärv att göra bara man gör jobbet ordentligt innan.

 Ser ni några trender som gör den här typen av investeringar mer attraktiva?

 – Ja, en väldigt intressant trend nu bland stora industribolag är att många flyttar hem sin verksamhet – både produktion och lagerhållning – för att komma närmre sin slutkund och marknad. Det här var någonting som accelererade under corona och den utvecklingen är någonting som vi tycker är väldigt intressant. Det skapar ytterligare en efterfrågan på den här typen av lokaler i de här orterna som är strategiskt viktig för närheten till kunderna och närheten till de stora trafiklederna.

– En annan ganska tydlig trend är att det finns många fastigheter där en ägare suttit kvar på dem som hyresvärd efter att ha sålt verksamhet som huserar i lokalerna. Har man ägt verksamheten länge och sedan fortsatt som hyresvärd efter försäljning så finns det ofta en ganska stor hyrespotential.

 Förvärven Entita gjort återfinns än så länge på mindre orter i Småland och på Västkusten. Framöver har man sett ut tre kluster där man vill bygga upp sin verksamhet och där man aktivt letar efter nya förvärv – och Entita är redo att förvärva rejält. Målsättningen är att inom fem år handla för två miljarder kronor.

 – Områden vi fokuserar på är västra Sverige, Småland-Skåne och Mälardalen. Där tittar vi gärna på orter som ligger längs med de stora trafiklederna.

 Har ni några avgränsningar för hur befolkning eller vilken tillväxt som måste finnas i orterna?

 – Vi tittar case by case – men det säger sig självt att det inte är de allra minsta orterna man går in och det måste finnas ett välfungerande näringsliv. Gnosjö, där vi nyligen gjort ett förvärv, är typexempel på en spännande och attraktiv ort. Den är en ganska liten i sig men det finns enormt många stora börsnoterade bolag som antingen har sitt kontor eller sin produktion där.

 – Vi måste inte köpa just på den orten där det stora bolaget eller den stora arbetsgivaren finns för mycket i de här orterna spiller över på mindre bolag omkring som ofta är underleverantörer till de större bolagen.

 Inom vilket prisspann letar ni förvärv?

 – Ska du köpa på den höga direktavkastningen vi gör så är det mindre fastigheter det handlar om. Vi tittar på allt ifrån 20 miljoner upp till 150 miljoner kronor.

 Hur är bemötandet när ni kommer och letar efter den här typen av affärer på marknader som många andra väljer bort?

 – Det är väldigt bra. Mestadels så gör vi affärer med familjer som vill sälja av fastigheterna man ägt under en längre tid men som nu inte ska vara kvar i familjen och oftast är både ägare och hyresgäst glada över att få in en professionell part som äger fler fastigheter och som har finansiella muskler att ta hand om fastigheten på ett professionellt och bra sätt.

- Axel Ohlsson

axel@fastighetssverige.se