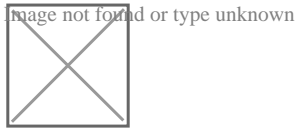


Med siktet inställt på sociala obligationer

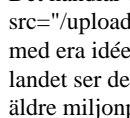
<https://fastighetssverige.se/index.php/artikel/med-siktet-installt-pa-sociala-obligationer-42349>



Publicerad den 25 Januari 2022

Bolag Titania har med det färdiginflyttade projektet Tingstorget som innefattar 741 bostäder i Alby, Botkyrka visat på möjligheterna till stadsutveckling i det som definieras som utanförskapsområden. Företaget har under flera arbetat med att driva detaljplaner för ännu större projekt av samma typ som nu närmar sig byggstart.
 Nikan Ghahremani, delägare och vice vd i Titania, är involverad i utvecklingen av dessa projekt. Han berättar här om sin resa med bakgrunden att komma som flykting från Iran och själv komma till ett svenskt utanförskapsområde och hur han nu som delägare i ett börsnoterat bolag verksamt inom stadsutveckling kan använda de egna erfarenheterna för att skapa positiv förändring i denna typ av områden.

Berätta lite om din bakgrund och du kom in i fastighetsbranschen
– Jag kommer från en icke-religiös familj som uppskattade livsstilen och friheten i Iran innan den islamiska revolutionen. Min pappa var officer i flygvapnet i Iran och fick alltmer problem efter den nya regimens övertagande. Mina föräldrar valde att ta med hela familjen och fly landet när jag var tolv år. Vi blev klassade som kvotflyktingar av FN vilket innebär att UNHCR administrerar vilket land man kommer till. Vi trodde ett tag vi skulle till soliga Australien och var glada för det men hamnade till slut i Sverige och lilla Sätra i utkanten av Gävle – en liten besvikelse då men i efterhand är jag glad att det blev så!
– Historien bakom att jag kom in fastighetsbranschen är att jag hade tänkt plugga till läkare men min systers pojkvän – numera är de gifta – hade för 15 år sedan en liten renoveringsverksamhet som jag köpte in mig i som delägare och vi expanderade verksamheten snabbt så efter ett tag skippade jag läkarspåret. Jag har alltid varit entreprenöriellt lagd så det passade mig bra och vi har kört på tillsammans sedan dess. Först som entreprenadbolag och sedan till att bli ett fastighetsbolag med starkt fokus på egen projektutveckling.
Sätra i Gävle är ett av Sveriges utanförskapsområden byggt under miljonprogramsåren. Hur påverkade det dig att växa upp där?
– Jag tyckte generellt om människorna som bodde i miljonprogramsområdesdelen Sätra men som i övriga utanförskapsområden är det själva bebyggelsestrukturen och upplåtelseformerna som är problemet. Bebyggelsen är enhetlig och det finns inga valmöjligheter inom området. Vår familj etablerade sig snabbt i Sverige och fick fasta inkomster och ville då lägga mer pengar på att få andra kvaliteter i boendet.
– Detta ledde för vår del till att vi bara stannade i Sätra under en relativt kort period som nyanlända och sedan flyttade till ett villaområde i Gävle. Inom den del av Sätra dit vi kom fanns enbart en typ av hyresrätter, alla byggda under samma tidsperiod. Det fanns inga möjligheter varken att betala högre hyra för andra kvaliteter, äga sitt boende eller att flytta till en annan bostadstyp, till exempel radhus inom området.
Hur kan du använda dessa erfarenheter i Titanias arbete med detaljplaner i denna typ av områden?
– Grunden till att Titania är i dessa områden i Stockholmsregionen är att vi ser den största ekonomiska uppsidan för våra aktieägare där. Att sedan företagets egenintresse här råkar sammanfalla med samhällsnyttan är bara ett plus och såklart en stor motivationsfaktor för mig personligen. Jag använder den egna erfarenheten av att växa upp i ett sådant område till att fråga mig själva vilka rent stadsutvecklingsmässiga förändringar som skulle fått mig och min familj att välja att stanna i Sätra längre än vi gjorde. Jag landar alltid i det enkla receptet att hade det funnit ett utbud av nyproducerade lägenheter med andra kvaliteter som man kunde välja att betala högre hyra för eller förvärva så hade vi stannat längre.
– Hade det funnits ett utbud av radhus och villor hade vi troligen stannat ännu längre och hade det funnits åtminstone vissa urbana kvaliteter med utbud av service och restauranger hade vi stannat ännu längre. Det handlar om att dessa områden måste ha nog med attraktiva valmöjligheter för att hålla kvar sådana som mig och min familj som snabbt etablerar sig i samhället. Jag tror ju att den kontinuerliga dräneringen på människor som lyckats i dessa områden är det största problemet. De positiva förebilderna som andra som växt upp på samma plats kan identifiera sig med försvinner annars.
Går det att, via stadsutveckling med privata aktörer på marknadsvillkor, få till positiv förändring i alla utanförskapsområden?
– Nej. Jag gillar inte att säga det men det är det ärliga svaret. Hela ekvationen med att via fastighetsutveckling tillföra attraktiva bostäder som stoppar dräneringen och skapar köpkraft som möjliggör urbant utbud och en efterföljande uppåtgående spiral av attraktivitet, arbetstillfällen och ökad trygghet går ihop i storstadsområdenas förorter och kanske vissa regionstäder där den generella omkringliggande ekonomin är stark men inte i alla Sveriges utsatta områden. Skillnaden i marknadspotential mellan till exempel Tjärna ångar tre kilometer utanför Borlänge och Rissne, en kvart med t-bana från centrala Stockholm, är ju milsvid även om båda klassas som utsatta områden.
– Om jag återigen går tillbaka till egna erfarenheter så var det egentligen bara en tidsfråga innan jag och den övriga familjen skulle flytta till en av storstadsregionerna. Jag tror att vi under kommande åren alltmer ser effekterna av flöden mot storstadsregionerna från just de mindre orter som fick en befolkningsökning på grund av flyktingströmmarna. När nyanlända väl har etablerat sig tenderar det mönstret att upprepa sig.
– Vad vi som privat aktör inom fastighetsutveckling kan tillföra är att genomföra förändringar där den omkringliggande regionala ekonomin ger marknadsförutsättningar för det. Det fantastiska nu är att detta, i till exempel Stockholmsregionens utsatta områden, kan genomföras utan någon form av bidrag eller stöd varje sig direkt till oss som företag eller ens till området indirekt.

– Problemen i dessa områden är värre än de var för 15 år sedan men då fanns å andra sidan inte heller de marknadsförutsättningar som finns nu så möjligheterna till förbättringen är mycket ljusare nu ur den ekonomiska synvinkeln. Bostadsrätter i Alby såldes då för 10 000 kronor per kvadratmeter och hur mycket man än slimmar produktionskostnader går inte den ekvationen ihop. Idag säljs lägenheter på samma plats för cirka 40 000 kronor per kvadratmeter.
Handlar inte förändringarna vid fastighetsutveckling bara om att det flyttar in mer inkomststarka grupper då attraktiviteten i ett område ökar, det vill säga det vanliga problemet vid gentrifiering som leder till att befintliga boende till slut trängs ut?
– Utfallet för till exempel vårt projekt på Tingstorget i Alby visar inte på detta. Tvärtom kom en stor del av köparna av bostadsrätter från närområdet. Det här stämmer också överens med mina egna erfarenheter, vi som familj hade nog stannat i Sätra längre om valmöjligheterna till annan typ av boende fanns inom området. Slutsatsen av det här är just det vi varit inne på – det stoppar den ekonomiska dräneringen av områdena som uppstår då de som lyckats etablera sig i samhället väljer att flytta för att valmöjligheter inom områdena saknas.
Vad har det för betydelse om personer som växt upp i områdena köper bostäder snarare än folk utifrån?
– Om man i sitt område stöter på killen eller tjejen man gick i samma klass och som nu har fått jobb och köpt bostad så tror jag det blir en högre motivationsfaktor att själva förbättra sig än om de nyinflyttade man stöter på skulle komma från andra områden. Det handlar om vilka man identifierar sig med och identifierar man sig så är chansen högre att man tänker ”kan hen så kan jag”.
**Framöver skall ni bygga mest hyresrätter, hur går det ihop med era idéer om att addera social hållbarhet i utanförskapsområden, finns det inte redan tillräckligt med hyresrätter där?**
– I andra delar av landet ser det annorlunda ut men i Stockholmsregionen skulle jag säga att det i dessa områden ofta, relativt sett, finns för många befintliga hyresrätter i äldre miljonprogramsproducerade byggnader däremot finns det för få nyproducerade hyresrätter med andra kvaliteter och en reglerad hyra i paritet med det.

Om bostadsrätter och andra äganderätter blir en garant för att stoppa ekonomisk dränering av människor uppvuxna i området som lyckats etablera sig och vill äga sitt boende så är nyproducerade hyresrätter en garant för att häva segregationen. Vi är verksamma i Stockholmsregionen och förmedlar alla våra bostäder via Stockholms stads bostadsförmedling. Förmedling sker på kötid och med hårda krav på förvärvsinkomster. Med dessa förutsättningar får man nya hyresgäster från hela Stockholmsregionen som enbart har det gemensamt att de har ordentliga förvärvsinkomster och har en relativt lång kötid. Att bygga nyproducerade hyresrätter och förmedla på detta sätt är den enskilt mest segregationshävande åtgärd man kan göra.

Vad skall man göra för att förändra i utanförskapsområden där marknadspotential saknas?
 – Där måste det istället vara det offentliga som går in och finansierar en positiv förändring. Om det skall göras med via stadsutveckling eller på andra sätt är jag väl mer osäker på. Min övertygelse är att fastighetsutveckling på platser där det krävs bidrag för att kunna finansiera det tyvärr också ofta kommer fortsätta kräva bidrag för att överleva. Man får inte den positiva spiralen uppåt när man investerar i byggande på fel plats. Det är ju heller inte så att jag påstår att man med fastighetsutveckling kan lösa alla de samhällsproblem i utsatta områden som Sverige brottas med. Vad vi som företag kan bidra är att göra förändring med den fina, delvis oupptäckta, potential vi har identifierat i många av Stockholms förorter. Att både agera i våra aktieägares intresse och för den större samhällsnyttan känns väldigt roligt. Och om den här större samhällsnyttan sedan kan översättas i något som marknaden också ser ett mervärde i vore det ju givetvis ännu roligare.

Låter som upplagt för sociala obligationer, har ni övervägt det?
 – Absolut. Bara i Hallunda och Norsborg, som klassas som särskilt utsatta, pratar vi om långt framskridna detaljplaner för projekt med en bra bit över 100 000 kvadratmeter BTA bostäder som färdigbyggda kommer att ha ett fastighetsvärde på minst fem miljarder. Givetvis ser vi stora möjligheter att genomföra finansieringen dessa utvecklingsprojekt delvis via obligationer med ramverk för social hållbarhet. Med Titania track record via de mätbara positiva sociala effekterna av det närliggande projektet Tingstorget i Alby borde förutsättningarna för det vara goda.

- Axel Ohlsson

axel@fastighetssverige.se