

Trappan redo att köpa för miljarder – detta letar de efter

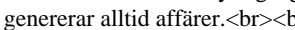
<https://fastighetssverige.se/index.php/artikel/trappan-redo-att-kopa-for-miljarder-detta-letar-de-efter-44361>

image not found or type unknown



Publicerad den 31 Augusti 2022

Bolag Ett nytt bolag siktar mot tio miljarder i fastighetsvärde på fem år. Med ett tydligt fokus och en stark aptit står Trappan redo att göra nya förvärv inom big box, bostäder och kontor. – Vi är redo att göra nya förvärv inom alla våra områden säger vd:n Gustav Björkman.

Med Coeli som initiativtagare och största delägare har Trappan inlett sitt arbete. Tillväxten sker med fokus på en diversifierad fastighetsportfölj som med aktiv förvaltning lägger grunden för en god värdeutveckling. Bolaget leds av vd:n Gustav Björkman, som tidigare varit såväl vice vd och CIO på Hemsö som Head of Strategy på Fabege. Starten för bolaget har varit flygande och strax före sommaren genomförde man ett prestigeförvärv när man köpte 25 000 kvadratmeter externhandel – med hyresgäster som XXL, Willys, VGR, Sportshoppen och Clas Ohlson – i Sisjön i Göteborg för knappt 800 miljoner kronor av Alaska Fastigheter. – Det var kombinationen av ett väldigt fint utvecklat och välförvalt objekt i ett område som vi tror extremt mycket på. Det är ett väldigt bra komplement till vår plattform. Dels är det ett lite större förvärv, dels ger det en stark närvaro i Göteborg och innebär en möjlighet att verka i Sisjön och förhoppningsvis göra fler förvärv i ett område som vi tror starkt på. – Att vi genomför en affär i den här storleken är också en tydlig signal på marknaden att Trappan som bolag har stor kapacitet att genomföra transaktioner. Att vara avsedd som en viktig aktör genererar alltid affärer.  Målsättningen från start var att nå ett fastighetsvärde på en miljard efter första året, fem miljarder efter tre år och tio miljarder på fem år. När man nått tio miljarder kronor är tanken att utvärdera hur bolaget ska vara strukturerat över tid där en notering kan vara en väg om klimatet är det rätta. Efter förvärvet i Sisjön ligger Trappan redan före sin ursprungliga plan. – Vi har haft en väldigt bra start där vi nu ligger före plan och är nu uppe i 1,5 miljarder efter första halvåret. – Med den här tillväxten följer vissa fördelar. Vi får en bättre riskallokering, både beträffande geografi och typer av objekt. Sedan ger affärer fler affärer och skapar kontaktytor som i sin tur ger mer affärer.

Utöver förvärvet i Sisjön kan förvärven av WTC i Karlskrona och en portfölj med lager- och handelsfastigheter i Jönköping nämnas som tidigare affärer. Nu står bolaget redo att göra ytterligare förvärv inom big box, kontor och bostäder. Allokering mellan segment är planerad att vara 60–70 procent big box, 20–30 procent kontor och 10–20 procent bostäder. Störst fokus har Trappan på big box-segmentet, vilket innefattar verksamhetsfastigheter (lager och lätt industri) samt externhandel. – Tittar man på lager och lätt industri så är det vanligtvis fastigheter med en till två hyresgäster per fastighet och ligger ofta samlade i verksamhetsområden. I detta inbegriper vi även storhandel och externhandel – Sisjön är ett exempel på det. – För att skilja det från köpcentrum, som är mer centrumnära och butiksomrienterade, så är vi fortfarande intresserade av de stora lådorna som man tar sig till med bil i etablerade områden. **På vilka orter är ni intresserade av big box-förvärv?** – Det handlar om att det ska vara bra externlägen antingen för handel eller för lager/lätt industri. Det är nästan så att man kan börja följa Europavägar och den typen av infrastrukturförutsättningar. Då blir det oftast bra lägen utanför större städer och regionstäder. När det gäller kontor ligger fokuset på regionstäder, där förvärvet av WTC i Karlskrona från Obos är ett bra exempel. – Vi har en förkärlek för städer där fler och fler numera stannar längre utan att lockas av att flytta till storstäderna, exempelvis Jönköping, Linköping, Borås, Helsingborg och den typen av städer. I takt med det så ökar kravet på att få bra kontorsytor och god kvalitet på sin arbetsplats. Det är någonting vi eftersöker och vill ta tillvara på. – Ett bra exempel är Karlskrona där vi har förvärvat World Trade Center, en nybyggd fastighet mitt i stan bredvid centralstationen. Där är gatuplanet öppet så att man kommer in i en välkomnande miljö med café och wifi öppet för alla och det finns en reception som lotsar dig upp i huset om du ska besöka något av företagen i byggnaden. Det har blivit en väldigt bra mötespunkt för näringsverksamhet i Karlskrona. Detta är ett bra exempel på vår vision av kvalitetskontor i regionstäderna. Bostadsbenet kommer fungera som ett komplement i verksamheten och där ligger fokus på nya hyresbostäder. Bostäder kommer alltid vara en viktig del av fastighetsmarknaden. – Vi är inte en nischad bostadsförvaltare, så för att inte den delen ska bli betungande så är det främst nya hyresbostäder som vi tittar på, bostäder som inte är mer än tio år gamla. **Var är ni intresserad av att köpa bostäder?** – Demografin är det viktigaste. Vi har inga problem om det är en ort som ligger utanför centralorten eller regionstaden – så länge det är del av ett större område och man känner att demografin är stark och det kanske till och med är attraktivt att bo lite utanför den mest intensiva kärnan. – För oss är det mer attraktivt att äga den typen av bostäder som fortfarande har en väldigt stabil och stark underliggande efterfrågan men med lite högre direktavkastning.

- Axel Ohlsson

axel@fastighetssverige.se