

## ÅKER SLALOM

**Namn:** Jan Björk.**Ålder:** 49 år.**Familj:** Fru och tre barn.**Bor:** Villa i Bromma.**Yrke:** Vd på Redito.**Karriär i korthet:** Utexaminerades från KTH 1993 och har, bland annat, sedan dess haft ett flertal ledande befattningar inom Aberdeen, varit investeringschef på Alecta och varit med och startat Alectas och Icas joint venture-bolag Ancore. 2012 grundade Jan Björk Redito.**Bil:** BMW och Citroen.**Läser:** Fastighetssverige och DI.**Fritid:** Koppla av på bryggan på lantstället. Åka slalom.

**SER INVESTERINGSMÖJLIGHETER.** Redito, med Jan Björk som vd, har byggt upp en portfölj med retail-fastigheter om cirka 5,5 miljarder kronor i underliggande värde på ett och ett halvt år. Och Jan Björk menar att det finns gott om affärsmöjligheter för den som har kunskap om omvärlden och sektorn.

■ Redito med vd:n Jan Björk i spetsen har köpt retail-fastigheter för 5,5 miljarder kronor på ett och ett halvt år. Och han ser fortsatt goda affärsmöjligheter.

– Det finns massor av affärer att göra i den här sektorn, både i Sverige och övriga Norden. **Text & bild:** Eddie Ekberg

## Kraftigt ökat intresse för retail-fastigheter

### › Berätta lite om dig själv och din karriär?

– Den röda tråden är transaktioner, som jag har jobbat med på olika sätt sedan jag utexaminerades från KTH 1993. Jag var transaktionsansvarig på Aberdeen under åtta år, sedan var jag sex år på Alecta där jag bland annat byggde upp en asset management-funktion. Därefter kände jag att jag ville göra något eget så 2011 lämnade jag Alecta och körde ett eget bolag. 2012 presenterade jag, tillsammans med Patrik Hegbart, idén att investera i fastigheter med livsmedelsverksamhet för Tredje AP-fonden. De tyckte idén var bra och vi byggde sedan ett fastighetsbolag med den inriktningen, nämligen Trophi Fastighets AB som bildades i november 2012.

### › Varför bara fastigheter med livsmedelsverksamhet?

– Jo, för att vi hade identifierat ett par saker;

dels att det som driver kassaflödet för dessa fastigheter är människors konsumtion av mat och den varierar inte från år till år. Däremot ser vi en långsiktig ökning av matkonsumtionen. Det innebär alltså en investering med väldigt låg risk. Och hyreskontrakten är långa och trygga eftersom en livsmedelshyresgäst, till skillnad mot till exempel en kontorshyresgäst, inte flyttar hur som helst. Man vill oftast för allt i världen inte bryta en gjord etablering. Plus att vi egentligen bara har fyra hyresgäster, i Sverige – Ica, Coop, Bergendahls och Axfood – vilket gör kommunikationen med hyresgästen väldigt enkel och effektiv. Dessutom såg vi att det historiskt sett var väldigt låga priser i den här sektorn.

### › Berätta lite om Redito och er resa så här långt?

– Vi har snittat en affär i månaden ungefär sedan starten. Vi har köpt 250 fastigheter och har

alla de fyra livsmedelskedjorna som hyresgäster i Sverige, och de två stora i Finland, S-gruppen och Kesko.

### › Ni gick in i Finland för ett halvår sedan, varför?

– Det finns flera fördelar med motsvarande fastigheter i Finland. Direktavkastningen är högre, räntan är lägre, utbudet är större och efterfrågan är mindre. De har också äkta triple net-avtal, alltså att hyresgästen själv står för alla kostnader, vilket gör att investeringen har låg risk.

### › Hur stora ska ni bli i Finland?

– I dagsläget har vi fastigheter för två miljarder kronor i Finland och tre och en halv miljarder kronor i Sverige. Och vi har sagt att vi inte vill att det finska innehavet ska överstiga det svenska. Så en del till kan vi ju köpa, särskilt med ▶



**GILLAR AFFÄRER.** Jan Björk har jobbat med fastighetstransaktioner i mer än 20 år. Och det närmaste året blir det fortsatt fokus på affärer då man ska fortsätta köpa retail-fastigheter i Redito och inom en snar framtid kanske även i bostadssektorn.

*»Men vi har inget absolut mål om hur stora vi ska bli, men jag hoppas att vi ska fortsätta växa avsevärt både i Sverige och Finland de närmaste tolv månaderna.«*

› tanke på att vi ska växa mer i Sverige också. Men vi har inget absolut mål om hur stora vi ska bli, men jag hoppas att vi ska fortsätta växa avsevärt både i Sverige och Finland de närmaste tolv månaderna.

› **Kommer ni att gå in i fler länder?**

– Jag tror det, och i så fall blir det i norra Europa. Vi tittar på flera länder. Men vi kommer inte att kasta oss in i ett annat land för sakens skull utan de underliggande faktorerna måste vara fördelaktiga – risk och avkastning måste vara bättre än i Sverige, annars är det ju ingen idé.

› **Hur mår marknaden för retailfastigheter i Sverige?**

– Från att de senaste tre åren ha varit en sektor som man nästan undvikit har vi nu kunnat se ett ökat intresse från såväl svenska som internationella investerare. Det beror dels på att det finns mycket kapital där ute som behöver placeras, och

#### 250 FASTIGHETER

Redito har ett fastighetsbestånd om 250 fastigheter i Sverige och Finland med en samlad yta av cirka 500 000 kvadratmeter. Fastigheterna är belägna på nästan 200 orter. Fastighetsbeståndet omfattar främst livsmedelsbutiker med Ica, Coop, Bergendahls och Axfood som hyresgäster i Sverige samt Kesko och S-gruppen i Finland. Marknadsvärdet på fastigheterna uppgår till cirka 5,5 miljarder kronor.

dels på att det inte finns så många andra alternativ. Alla vill köpa kontor och bostäder, som också upplevs som dyrt av många. Och marknaden för industri- och logistikfastigheter är ganska liten. Då återstår retail.

› **Hur ser konkurrensen om objekt ut?**

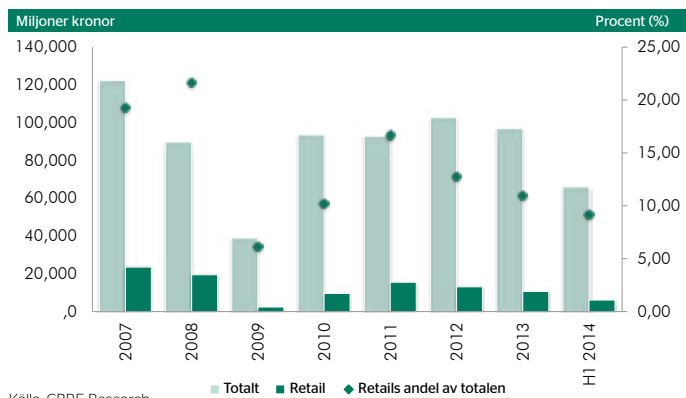
– Den har varit väldigt svag fram till 2014, och nu har den ökat något. Det gäller alla typer av fastigheter inom segmentet. Helt klart är att det finns massor av affärer att göra i den här sektorn, både i Sverige och övriga Norden. För kontor och bostäder kanske du kan räkna med en avkastning på 4–5 procent, och för retail är det runt åtta procent, du får alltså dubbelt så hög direktavkastning.

› **Kommer ni någon gång att investera i något annat än retail-fastigheter?**

– Jag hoppas att vi kan bygga upp ett bostadsben inom en snar framtid. Och vi kanske investerar i andra fastigheter inom butikssektorn. ›

**TRANSAKTIONSMARKNADEN SVERIGE**

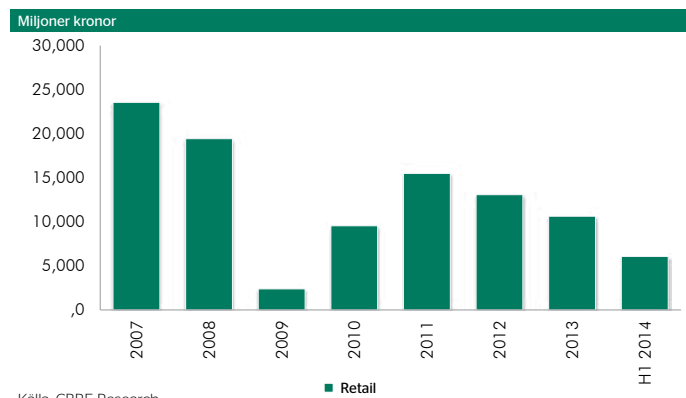
Investeringsvolym, retail 2007-2014



Källa: CBRE Research

**TRANSAKTIONSMARKNADEN SVERIGE**

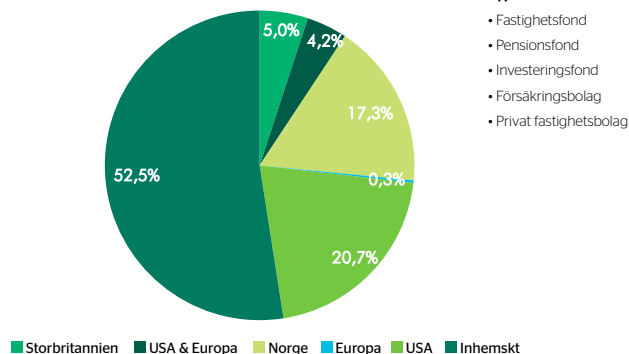
Investeringsvolym, retail 2007-2014



Källa: CBRE Research

**TRANSAKTIONSMARKNADEN SVERIGE**

Retail - investerare, del av marknaden 2013-2014



Källa: CBRE Research

› Vilka regioner i Sverige är mest intressanta att investera i?

– Generellt utanför storstadsregionerna, eftersom marknaderna i framför allt Stockholm och Malmö är överetablerade. I Göteborg ser situationen något bättre ut. Delar av handeln har det väldigt besvärligt, och det tillkommer mycket ny yta den närmaste tiden.

› Vad kan vi lära oss av köpcentrummarknaderna i Europa?

– Jag tycker ibland att många miljöer på köpcentrum ute i Europa är bättre än här. Det gäller även restaurangutbudet. När det gäller

*»Jag tycker ibland att många miljöer på köpcentrum ute i Europa är bättre än här. Det gäller även restaurangutbudet.«*

mottagande och service har vi också en bit upp till europeisk nivå.

› Vilken är den bästa retail-affären som ännu inte gjorts i Sverige?

– Då skulle jag handplocka starka regionala handelsplatser utanför storstäderna, men det är viktigt att ha kunskap och studera omvärlden noga först.

› Hur ser du på att ni är ensam aktör inom det här segmentet, vill ni ha konkurrenter?

– Vi har absolut inget emot konkurrens, men det finns ingen samlad portfölj i den här sektorn förutom vår och Ancores. **G**