

Fastighets

FASTIGHETSÄGARNA

TIDNINGEN

Medlems- och branschtidningen
för Fastighetsägarna
Nr 6 - september 2011 Pris: 60 kronor

HETA HUS I GÖTEBORG

Stor efterfrågan
på hyreslägenheter

ALLA MÅSTE MÄTA VÄRMEN

Nytt lagförslag
från EU kan bli kostsamt

NÄR ALLT INGÅR

POOL, GYM OCH RECEPTION. LÄS OM DET
NYA SÄTTET ATT LOCKA HYRESGÄSTER

SOCIALA MEDIER

Mediakonsulten **Annika Lidne** och andra experter ger sina bästa råd.

K-MÄRKT

Åke G Sjöberg, fastighets-
ägare i Visby, står på
medeltida grund.

TIPS & RÅD: VÅTRUM

Vart femte badrum är
fuktskadat. Läs hur du
undviker problem.

EXTRA BILAGA!

44 sidor om smarta
elnät, solenergi och
upphandlingstips.



Ett kontor kan vara fyra väggar och en eluppkoppling. Det kan också vara en fullserviceanläggning som inte bara erbjuder ren kontorstjänst utan även mat och friskvård. Och ett effektivt konkurrensmedel när man ska locka hyresgäster till kontor utanför cityområden.

Service säljer bäst utanför city

TEXT: DAVID GROSSMAN
FOTO: BJÖRN LEIJON

Har man inte kontorsfastigheter i centrala lägen nära all service krävs annat att locka hyresgäster med. Låg hyra är förstås ett bra argument, men att erbjuda en miljö som gör att personalen inte saknar något på arbetstid kan också vara ett alternativ. Nöjda anställda presterar mer och är mer lojala företaget visar de flesta undersökningar. Den extra kostnaden som ett nytt kontor med många olika faciliteter innebär får man igen med råge i lägre omsättning av personal, lägre sjukfrånvaro och även högre effektivitet.

– Har man en verksamhet med tusen anställda och ett nytt bra kontor ökar effektiviteten med fem procent och då går det att minska personalen med 50 anställda. Det är en enorm besparing, påpekar **Thorsten Åsbjer**, vice vd på Humlegården.

HAN RODDE tidigare i år hem ett kontrakt med Swedbank som flyttar sitt huvudkontor från Stockholm city till Sundbyberg årsskiftet 2013/2014. Fastigheten med 2 500 arbetsplatser ska inrymma restaurang, friskvård och andra faciliteter som banken vill ha. Enligt Swedbanks beräkningar ska besparingen bli 200 miljoner kronor per år (dock ej flyttkostnader inräknade). Men service i och nära kontoret är inte prio ett när ett företag letar lokaler – det är kommunikationerna. Om det är långt till kollektivtrafik spelar det ingen roll om man har en pool i huset.

– I Akalla utanför Stockholm finns ett kontorskomplex med all typ av rekreation. Det har länge varit svårt att hyra ut eftersom det ligger långt från tunnelbanan. Jag skulle tro att fastighets-

värdet nu bara är en fjärdedel av det ursprungliga, säger **Thorsten Åsbjer**.

ALL INCLUSIVEKONCEPTET är förstås inget en fastighetsägare med centrala lokaler satsar på – med omgivningarna fulla av lunchkrogar, gym och frisörer är behovet rätt litet. Men när hyresgästerna vill utanför A-lägen (CBD) för att pressa sina kostnader och på en tuff marknad där det finns många jämförbara objekt att välja mellan kan det vara en konkurrensfördel.

– Folk har ont om tid och uppskattar att få saker avklarade under arbetstid, som att träna under lunchen eller direkt efter jobbet, eller att det finns färdigmat som man kan ta med hem, säger **Gabrielle Hemmerlind** på DTZ, som hyr ut i Solna gate för fastighetsägaren Mengus (se artikel här bredvid).

Men det kan vara svårt att veta vad som egentligen går hem hos kunderna påpekar **Thorsten Åsbjer** på Humlegården.

– I början av 80-talet införde Linjeflyg rökfritt på sina flygningar. Undersökningar visade att det inte var så viktigt när man frågade kunderna om vad de upplevde som problematiskt under resan. Men det blev ett förbud och en succé för flygbolaget. Likadant kan det vara med service man bygger in på kontor som efterfrågas men som senare inte visar sig vara det man egentligen vill ha.

På Vasakronan, Sveriges största uthyrare av kommersiella lokaler, anser man att serviceutbudet blir en allt viktigare konkurrensfaktor.

– Det handlar inte bara om kontorstjänster som



Thorsten Åsbjer



Folk har ont om tid och uppskattar att få saker avklarade under arbetstid.”

GABRIELLE HEMMEERLIND, DTZ



Johanna Håkansson, Abbot, tränar ofta under lunchen. Hon gillar även att kafét i foajen kan göra hälsosamma smothies. - Det enda som saknas här är shopping och bank.

I Solna gate gör man (nästan) allt på jobbet

Frukost på morgonen när man kommer, gym eller några simtag i bassängen på lunchen och kanske en take-away-middag med i väskan på väg hem. De som jobbar på Solna gate ska inte behöva lämna huset under arbetsdagen.

På Solna gate kommer man in i en ljusgård med reception, kafé och soffmoduler där folk sitter med datorer på knät. Över allt ligger en soft bakgrundsmusik. Det påminner lite om en modern flygplats och det är också den känslan som **Hansi Danroth** och fastighetsfonden Mengus ville förmedla när man började bygga om kontorshuset från 1975.

- Jag har funderat på att sätta upp en tavla som visar avgångstider för tunnelbanan, pendeltåg och bussar i närheten, säger Hansi när vi sätter oss i en av modulerna.

SOLNA GATE lanseras som ett all inclusivekoncept med tillgång till gym, pool, matsal, garage, biltvätt med mera. När Mengus tog över kontorskomplexet för fem år sedan fanns redan mycket

av faciliteterna på plats. Wasa försäkringar (senare Länsförsäkringar) som byggde om fastigheten 1992 för egna ändamål var något av pionjärer när det gällde personalvård. Men för Mengus gällde det att förädla ett koncept som skulle locka hyresgäster i ett kontorstätt område med hård priskonkurrens.

- Vår affärsidé är att köpa lite trötta kontorshus som kan piggas upp. Och i dialog med hyresgästerna i fastigheten ►

att serva kopieringsmaskiner eller köra bud utan även det som kan underlätta för privatpersoner och göra vardagen mer dräglig, säger **Per Tiberg**, chef för fastighetsutveckling på Vasakronan.

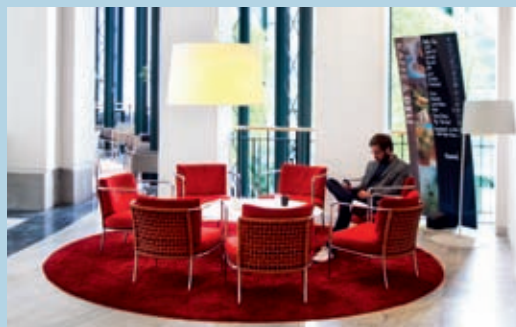
Bolaget har avtal med Coore (tidigare Vasakronan Service Partner) i alla av Vasakronans fastigheter.

- I Kista har vi garage och däckservice, gym, reception, skjorttvätt

- alla tjänster man kan behöva. Det enda vi inte tror på är dagis för barn eller för hundar. Annars finns det i princip ingen gräns för servicesektorn, säger Per Tiberg. ●



Jeff Lee, anställd på Abbot, passar ofta på att simma några gånger i veckan.
 – Har jag ett möte klockan ett hinner man med att köra några längder under lunchen. Annars är det inte så mycket tid efter jobbet när man har småbarn, konstaterar han.



Gabrielle Hemmerlind, DTZ och Hansi Danroth, Mengus.

” Vi har funderingar på att ordna barnpassning när dagis är stängt.”

Hansi Danroth, vd Mengus

► kom vi fram till att det är bättre att lägga det på insidan än att göra snygga fasader, säger Hansi Danroth.

Vilket man gjorde när Solna gate kom till. Innergården fick tak och blev en modern luftig entré. Kostnaden för ombyggnaden låg runt 30 miljoner kronor.

– Samtidigt fick vi också mer uthyrningsbar yta. Våra samarbetspartners Sabis (kafé och restaurang) och Summit (konferens och reception) betalar marknadsmässig hyra för sina utrymmen. Så är inte alltid fallet när fastighetsägare vill ha in service i sina hus, säger Hansi.

2010 lämnade Länsförsäkringar 10 000 kvadratmeter tomma ytor när man flyttade den sista verksamheten i huset till Värtahamnen. Nu är det kvar 3 500 kvadratmeter att hyra ut vilket ger en vakansgrad på 10 procent.

– Yteffektivitet, flexibilitet och lokalernas läge är förstås de viktigaste faktorerna för en hyresgäst, men närservice och blir allt viktigare, säger **Gabrielle Hemmerlind**, på DTZ som sköter uthyrningen på Solna gate åt Mengus.

En del av hyresgästerna är mindre företag som uppskattar den gemensamma receptionen

och att det finns många ytor och möjligheter att ordna möten och även större konferenser.

– Även en liten hyresgäst kan framstå som stor i den här miljön, säger Gabrielle.

I gymmet finns även möjligheter att göra läkarundersökningar och massage som sköts av en entreprenör. Gym och pool är bara till för hyresgästerna. Receptionen kan fixa det mesta – tvätt, blommor eller om man behöver få sina knivar slipade.

– Vi har även funderingar på att ordna med barnpassning när dagis är stängt för semester eller personaldagar, säger Hansi.

HYRESGÄSTERNA på Solna gate betalar i snitt 1 850 kronor per kvadratmeter och år. Till det tillkommer 60 kronor för receptionstjänst som är obligatorisk. Vill man ha tillgång till gym och pool tillkommer 150 kronor per kvadratmeter. Hittills har alla hyresgäster valt hela paketet.

– Det går att hitta billigare lokaler i området med hyror ner mot 1 300 kronor per kvadratmeter och år. Men gör man en kalkyl med vad träningskort, konferensytor med mera kostar får man lägga till rätt mycket och det blir i slutändan dyrare än här, menar Hansi Danroth. ●