



Foto: Mikael Sjöberg

Globalt nätverk ger språngbräda

Mångsysslare: Hans internationella kontaktnät hör till de allra bästa i den svenska fastighetsbranschen. Det har hjälpt honom att vara med i affärer för nära 30 miljarder de senaste åren.

publicerad 2008-11-17

Just nu är det ett betydligt lugnare flöde av affärsförslag än vad som varit fallet de senaste åren. Men Leif Andersson och hans medarbetare på Areims kontor i centrala Stockholm arbetar ändå för högtryck.

–Vi sitter inte och väntar på att affärer ska komma till oss. Vi arbetar för att skapa affärer inom alla de segment vi är verksamma på just nu, det vill säga både på transaktionsmarknaden och på hyresmarknaden.

Leif Andersson tror att företaget i dagens marknadssituation har en relativ fördel då man har ett långsiktigt och stabilt kapital bakom sig. Det är kapital från statliga eller semistatliga pensionsfonder i Holland och Danmark samt från Government of Singapore som utgör grunden för Areims första egna fond.

– Men det är kanske livsfarligt att säga något sådant i dag när den mest stabila verkar kunna få problem.

Merparten av kapitalet i fonden är ännu inte placerat och Leif Andersson hoppas kunna dra fördel av den marknadsförsvagning som uppstått.

– När vi pratar med investerarna får vi känslan av att de inte har bråttom utan att de i första hand ser till att vi ska göra bra affärer. De sitter med andra perspektiv.

Själv är han mycket öppen för att ta till sig nya perspektiv när en marknad ska analyseras. Det var så han skaffade sig sitt imponerande internationella kontaktnät. Genom jobbet med analyser hos sin förra arbetsgivare, AP Fastigheter, kom han i kontakt med Willem de Geus på Morgan Stanley.

– Han och Pieter Hendrikse på ING var hjärnorna bakom Inrev (European Association for Investors in Non-listed Real Estate Vehicles). De frågade om jag ville vara med och starta organisationen och AP gav mig klartecken och plötsligt satt jag i styrelsen som en av grundarna.

Genom arbetet i styrelsen tycker han sig ha fått ett betydligt bredare och mer mångfacetterat perspektiv på den svenska marknaden än vad han hade tidigare. De internationella aktörerna ser på Sverige utifrån och ställer andra frågor, jämför med andra marknader. De flesta finns på väldigt många marknader och har därmed ett bredare perspektiv.

– Kan man ta del av det breda perspektiv-et så kan man se på sin egen marknad på ett något nyktrare sätt, tror jag, det är oerhört värdefullt.

Han drog i gång Areim 2003 efter att ha jobbat på AP-fonderna och AP Fastigheter i nära tio år. Innan dess hade han hunnit med några kortare anställningar hos bland annat börsnoterade Anderssons (ej släkt) och fackföreningsägda Vasahuset. Leif Andersson framhåller de svåra åren under första hälften av 90-talet som extremt lärorika och något som han har stor nytta av än i dag.

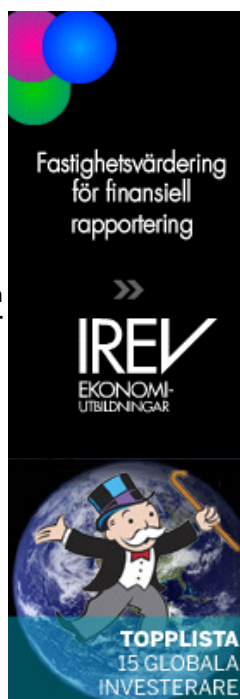
– Även om det var omöjligt att hyra ut så gjorde man det ändå, eftersom man tvingades att lyssna på vad kunden ville ha – det är inte så dumt.

När han kom till AP-fondens fastighetsavdelning fick han omgående börja göra



Swedbank

Kommersiella
fastigheter



TOPPLISTA
15 GLOBALA
INVESTERARE

kombinationsaffärer. Det gällde att hitta mark och byggprojekt samt hyresgäster för att kombinera ihop en affär.

Det var Jan-Erik Höjvall (nu VD för Akelius Fastigheter) som ledde transaktions-teamet och som skolade honom i den typen av affärer. När Höjvall slutade fick Leif Andersson utökat mandat.

Han konstaterar att AP-fonderna mellan åren 1994 och 1999 gjorde väldigt många affärer och han tycker att Carl-Johan Åberg ska ha en eloge för hur han skötte fonderna under 90-talet. Åberg var väldigt drivande för att fastighetsandelen skulle öka och fastighetssidan försökte exekvera den handlingslinjen.

På AP-fonden lärde sig Leif Andersson också mycket om analysarbete. Nationalekonomerna på AP-fonderna jobbade med långa tidsserier och olika allokeringsmodeller. För att underbygga dessa ville de ha bra underlag från fastighetsavdelningen.

– Det var en utvecklande och rolig sida av jobbet. Vi gjorde grundliga marknadsanalyser, utbud och efterfrågeanalyser på riktigt och vi jobbade med effektiva fronter väldigt tidigt.

De sista åren på AP Fastigheter försökte Leif Andersson att få gehör för idén att gå mot mer indirekt ägande och tänka mer som en investerare än som ett renodlat fastighetsbolag. Han konstaterar krasst att ägarna inte var så pigga på det och att det kändes mycket svårt att övertyga dem. Det var dags att gå vidare. Tack vare sitt nätverk fick det egna bolag-et Areim en mycket lyckad start. Så gott som samtliga kunder och medinvestorer är sprungna ur det nätverket. Han, liksom många andra, kände av det starka internationella intresset, även konkret genom direkta förfrågningar från företag som kikade på Sverige.

Ett av de företag som då var mycket aktivt var det numera vitt omtalade Lehman Brothers. Vid den tiden gjorde investmentbanken strålande affärer, bland annat genom förvärvet av majoritetsposten i Tornet.

[Den fullständiga artikeln går att läsa i Fastighetsvärlden #11/2008](#)