

Intervju

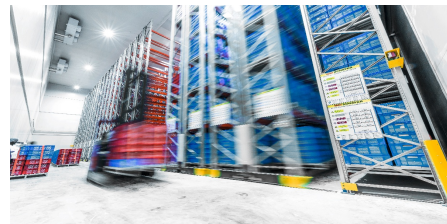
Tre prosjektutviklere om hvordan de lykkes med logistikkeiendom

Innholdsoversikt

- 1 Introduksjon
 - 2 Tomas J. Tenden og Christian Kulberg, Loe Utvikling
 - 3 Dag Træet Klem, Bulk Infrastructure
 - 4 Nøkkelpunkter
-

Introduksjon

Markedet for **logistikkeiendom går svært godt for tiden**, og 2016 ble et rekordår for logistikkmarkedet med transaksjoner verdt 15 milliarder kroner. Det har ført til en svært lav yield på 5,25% for de beste logistikkeiendommene.



Den gode trenden merkes av utviklerne i bransjen. **Loe Utvikling AS** og **Bulk Infrastructure** er to aktører som jobber med logistikkeiendom, og de ser stadig nye muligheter i markedet.

Prosjektutviklerne Tomas J. Tenden og Christian Kulberg (Loe Utvikling) og Dag Klem (Bulk Infrastructure) forteller om hvilke utfordringer de støter på i arbeidet, hva de gjør for å lykkes og hvilke tanker de har om fremtiden for logistikkeiendommarkedet.

Ventet du en PDF?

Vi har utformet denne eboken som en nettside slik at den er mer optimalisert for mobile skjermer, mer tilgjengelig og lettere å holde oppdatert. Du kan enkelt bokmerke siden for senere lesning, lagre den i mobilens leseliste-funksjon, eller skrive den ut. Om du ønsker en PDF av teksten **[klikk her](#)**.



Tomas J. Tenden og Christian Kulberg, Loe Utvikling

Loe Utvikling har siden 2007 utviklet arealer til handel, kontor, lager og industri. Dette skjer i egen regi og med samarbeidspartnere, og omfatter alt fra uregulerte tomter til eksisterende bygninger med utviklingspotensial.



Christian Kulberg og Tomas J. Tenden

Tomas J. Tenden og Christian Kulberg jobber begge som prosjektutviklere i selskapet der de også er medeiere, og har erfaring med utvikling av flere typer eiendom, deriblant logistikkeiendom.

Anbefaler å tenke langsiktig

Selv om logistikkeiendom på mange måter er annerledes enn andre typer eiendom, er det fortsatt de samme faktorene som er viktige ved investeringer.

– Avkastningen på logistikkeiendom beregnes på samme måte som all annen næringseiendom. **Det er yeldbetraktning som gjelder**, sier Tomas.

Christian bekrefter dette, og legger til at det handler om å ta en helhetlig vurdering der du må se an mulighetene eiendommen gir:

– Vi ser på totalavkastningskravet. Utfordringen med å kjøpe eiendom uten leietakere eller med korte leiekontrakter, er at det er mye risiko som gjør at du må inn med egenkapital. Dermed får du også et høyt avkastningskrav ettersom egenkapital er dyrere enn fremmedkapital. Da må du skape merverdi i form av reutleie og transformasjonsmuligheter. For å hente ut potensialet i transformasjoner må du ha tålmodighet og økonomi til å jobbe med lange prosesser.

Mange er av den oppfatningen at logistikkeiendom er kostbart, men utviklerne forteller at prisnivået godt kan forsvares.

– Fordelen med logistikkeiendom er at de er preget av pragmatiske og prisbevisste leietakere med fokus på funksjonalitet. Det gjør at du kan reutleie uten å måtte gjennomføre en mengde tilpasningsarbeid. Dette er med på å trekke risikoen ned, og forsvarer den høye prisen for logistikkeiendom.

Tomas utdyper:

– Hvis du kjøper et bygg med 20 års leiekontrakt og en solid leietaker vil det gi en trygg kontantstrøm, uavhengig av om du kjøper kontorbygg eller annen type bygg. Men når leietakeren flytter ut av kontoret etter 20 år, så er spørsmålet: Hva er restverdien på eiendommen? I logistikkmarkedet får du gjort relativt mye for lite penger, slik at du kan få inn en ny logistikkaktør og få tilbake kontantstrømmen igjen. Men hvis du leier ut et kontorbygg er det utdatert etter ti år, og da må du investere betydelige beløp for å kunne leie ut på nytt.

De forteller at de prøver å unngå eiendommer som er skreddersydde for én type kunde, ettersom det kan være svært risikabelt. For eksempel kan bygget vise seg å være et bomskudd om det ikke kan deles opp.

– Markedet blant de store aktørene er ganske begrenset, og det tar lenger tid å finne leietakere som søker eiendommer på 10 000 kvadratmeter og oppover. Men hvis du har en fleksibel bygning, kan du leie ut til mellomstore aktører som søker fra 2–5000 kvadratmeter. Kan du tilby slike fleksible lagre treffer du et langt større marked med mange bedrifter – spesielt de mellomstore, sier Tomas.

Går du etter én type bruker kan det være at du sitter igjen med en liten del av markedet. Det gjør at det kan bli vanskelig å finne en solid leietaker.

– Det finnes jo også mange gode logistikkeiendommer som er egnet for én type bruker, men satser du på en slik eiendom må du være forberedt på å vente på en aktør som har behov for større arealer. Du kan også være heldig – det kan være at du kjenner til en leietaker som trenger en slik type eiendom. I andre tilfeller blir du nødt til å spekulere, og da legger du inn forventet ledighet før eiendommen fylles opp igjen.

Fokus på kvalitet og vedlikehold

Selv om du kanskje finner rett leietaker, er det ikke alle som er like flinke til å ta vare på bygget. Prosjektutviklerne i Loe Utvikling er tydelige på at dette ikke er noe du bør ta lett på.

– Kanskje den største utfordringen er at tidligere eier eller leietakere har unnlatt å vedlikeholde bygget i deres leie- eller eietid, sier Tomas.

Han legger til at det er viktig å komme fram til en god løsning med den forrige leietakeren om tilstanden bygget skal være i ved utflytting.

– Vi oppfatter egentlig at leietaker undervurderer vedlikeholdsplikten og ansvaret de har. I begynnelsen av leieperioden har en ofte fokus på



det, men over tid blir det glemt, og da kommer reparasjonskostnadene.

Christian mener det er svært viktig å fokusere på vedlikeholdsarbeid.

– Når man ser noen behandle bygget dårlig, så behandler nestemann det slik også – det blir selvforsterkende. Men vi følger opp dette. Hvis vi opplever at leietakeren gjør dårlig vedlikeholdsarbeid, så gjør vi dem oppmerksom på det før vi i ytterste konsekvens varsler om vi kommer til å utføre vedlikeholdet selv – på leietakers regning. Vi er veldig opptatt av dette, og vi er tett på byggene våre.

Tomas mener dette fokuset kan være bra for både utleier og leietaker.

– Det tror jeg leietaker er tjent med, absolutt. Hvis de forsømmer den løpende vedlikeholdsplikten, kan det føre til store skader, og det gagner ingen. Det er som med tannverk: Det går ikke over om du ikke går til tannlegen for å fikse det, og det blir bare dyrere og dyrere jo lenger du venter.

Løsningen kan være å fokusere på nybygg, men også her påpeker Tomas at det finnes utfordringer du bør være oppmerksom på.

– Når vi snakker om denne type eiendom, så er det avgjørende å ligge tett på infrastruktur. Derfor er forvalterne av infrastrukturen organer som vi må finne løsninger med. Dette er gjerne tunge og store organer hvor det kan være vanskelig å få gehør og forståelse for næringslivets behov.

Han er klar på at dialog er svært viktig for å få gjennomslag og bli hørt:

– Før man har fått anledning til å møtes ansikt til ansikt, så er det meste ganske komplisert. Når vi først har møtt menneskene, og fått redegjort for problemstillinger og løsninger, pleier det som regel å gå mye bedre. Vi jobber knallhardt for å få god dialog med aktørene, men dette er selvsagt ressurskrevende.

Duoen har også opplevd å få pålagt ulike krav som kan gjøre arbeidet vanskelig.

– Det kan være at det blir nedlagt et urettmessig bygge- og delingsforbud – at de bare ønsker å låse eiendommen, forteller Tomas.

– Du kan også bli pålagt urettmessige krav, for eksempel at de pålegger deg å betale for en rundkjøring eller en sykkelvei. Og det er ikke utbyggers ansvar eller interesse.

Her kan det være lett å tråkke feil, så det kan være lurt å søke ekstern hjelp hvis slike situasjoner oppstår.

– I disse tilfellene bruker vi gode rådgivere som bistår oss gjennom prosessen. Det hjelper mye.

– Netthandel er en økende trend

Netthandel har vært populært lenge i Norge, men med aktører som Zalando og Kolonial har markedet for hjemleveringer nærmest eksplodert. Det er noe gutta i Loe Utvikling har lagt merke til.

– Vi ser jo denne trenden – vi ser at aktørene er der ute, bekrefter Tomas.

– Nettbutikkene representerer en stor del av de potensielle leietakerne som vi henvender oss til. Vi konverterer store énbrukereiendommer til flerbrukerbygg, nettopp for å treffe disse aktørene.

Han legger til at beliggenhet som regel er utrolig viktig for nettbutikkene.

– Når du driver med distribusjon til privatmarkedet vil du være der befolkningen er. Å være i randsonen av Oslo passer veldig bra for bedrifter som netthandelaktører eller små bedrifter som driver med distribusjon av mat. Disse bedriftene kommer lett til lagrene som ligger like utenfor Oslo, og kan kjapt frakte inn til husstandene inne i byen.

Men nettbutikkene er ikke alene om å påvirke bransjen. Tomas sier at nye aktører generelt har helt andre krav enn tidligere:

– Aktørene som er i ferd med å komme inn i markedet er mest opptatt av enkle, funksjonelle og rimelige lagerlokaler. De stiller ikke så høye krav til standard; det skal bare se ordentlig og skikkelig ut. I tillegg har de et mye høyere kostnadsfokus. Hvis du kan tilby rimelige lokaler som er enkle og funksjonelle, så er de nye aktørene fornøyde med det.

Han mener denne utviklingen vil påvirke leieprisen etter hvert.

– Logistikkeiendom i randsonen vil stige i pris – det er den eneste logiske konsekvensen av at det blir mindre tilbud.

Lovende fremtid

– Den kommer til å bli bedre i den forstand at det er en prisvekst i bransjen, både for investorer og leietakere. Vi øyner gode muligheter, selv om vi ser at mange aktører blir presset ut av sentrumsnære områder. Men det skaper også nye muligheter for eiendomsprosjekter andre steder.

– Vi ser som trend at det er sterkere konkurranse når vi skal kjøpe denne typen eiendom enn tidligere. Før syntes mange aktører at lager- og logistikeiendom var kjedelig og usexy, men det er en helt annen tone nå.



For mange fremmedord?

Vi har laget en ordliste som tar for seg noen av de viktigste begrepene innen lager og logistikk. Her gir vi korte og tydelige forklaringer på hva de ulike ordene du kanskje har stusset ved betyr.

Dag Træet Klem, Bulk Infrastructure

Bulk Infrastructure AS er en ledende eiendomsutvikler innen lager, logistikk- og industribygg i Norge. Selskapet har utviklet mer enn 390 000 kvadratmeter med bygg og eiendommer, og har solgt eiendommer for mer enn 4,5 milliarder kroner siden oppstarten i 2006.



Dag Klem

Dag Klem leder prosjektutviklingen for logistikk i Bulk, er ansvarlig for utvikling, salg og utleie, og har vært i selskapet i fem år. Han har også lang erfaring fra rehabiliterings- og vedlikeholdsprosjekter, og forvaltning av boligbygg.

– Solide leietakere er prioritet nummer én

Hvis du skal investere eller jobbe med logistikkeiendom, er det svært mange faktorer du burde ta hensyn til. Dag har en klar formening om hva du bør prioritere.

– For oss er det å få inn en solid leietaker førsteprioritet. Vi må vite at leietakeren kan betale, og har en sunn og god økonomi. I tillegg ønsker vi at leietakeren signerer en lang avtale på minst ti år, men helst opp mot 15–20 år. Bankene er også nølende med å finansiere prosjekter med kort tidshorisont, derfor er det viktig for alle parter at prosjektet har en solid leietaker som vil være med over lang tid.

Han tilføyer også at beliggenheten spiller inn.

– Beliggenhet er viktig. I Bulk har vi valgt å fokusere på tomter langs E6 mellom Gardermoen og Vestby; det er attraktive områder for logistikkeiendom. Nybyggskapasiteten er god, det er god sjanse for å reutleie byggene i disse områdene, og dermed blir det lettere å finansiere prosjektene.

Beliggenhet kan i mange tilfeller være avgjørende for hvilke leietakere prosjektene klarer å få inn.

– Du begynner først med tomten, og den er med på å sette premisset for hele prosjektet. Har du den rette tomten, så vinner du som regel også leietakeren. I tillegg tilbyr vi bygg med høy grad av fleksibilitet som passer godt til en stor del av markedet. Dermed kan vi levere gode bygg på attraktive tomter.

Kollektivtransport kan være en utfordring

Bulk Infrastructure ønsker i utgangspunktet å jobbe med mange forskjellige typer selskaper. Men det er ikke alltid det lar seg gjøre.

– Vi ønsker på en måte å ivareta alle, men satser helst på prosjekter som har solide og trygge rammer. For eksempel, leier vi til et mindre nettselskap som vokser kraftig, så må vi inn med mer egenkapital. Det betyr ikke at vi ignorerer denne typen kunder, men det er uten tvil prosjekter med større risiko, forteller Dag.

Han tilføyer at boligprosjektene er med på å presse logistikkeiendommene ut av sentrum.

– Nettselskapene vil kanskje helst ligge i sentrale strøk, men utfordringen er at eiendommene i sentrum for det meste gjøres om til boliger. Boligutviklerne får høyere avkastning på boligprosjekter, og det er vanskelig for oss å konkurrere med.

Men også netthandelaktørene kan vokse seg for store for bystrøkene, og da trekker de gjerne ut av byene.

– Det kan bli flere netthandlere som har behov for bygg i sentrum, men når de også vokser, så vokser de seg ut av Oslo, sier Dag.

– Husk at netthandel er arealkrevende virksomheter, i alle fall når du kommer opp til et visst nivå.

Aktører som velger å flytte ut av sentrum kan med fordel flytte til beliggenheter som er tilknyttet kollektivtransport.

– Det er en utfordring å få kollektivtransport knyttet til logistikkbyggene. Det er ikke alltid vi får det til, men vi har prosjekter der logistikkeiendommen er tilknyttet for eksempel tog, og det åpner muligheter for selskap med mange ansatte slik at de også kan ha hovedkontor på samme sted.

Sett leietakeren i fokus

Nybygg er Bulks spesialitet, og Dag har flere tips om hva som bør være på plass før du vurderer å gå inn i et prosjekt.

– Når det gjelder nybygg så ser vi på tomtens beskaffenhet med tanke på grunnforhold. Hvordan er tilstanden, må vi gjøre en omfattende jobb for å klargjøre tomten? Å forsterke grunnen med for eksempel peling er et ganske fordyrende ledd som vi prøver å unngå. Vi ser også på hvilke varer kunden skal lagre, og hvor tunge de er. Vi har fem tonn per kvadrat i våre standardbygg, og det er godt innenfor det som er standarden i bransjen, forteller Dag.

Bulk er gode på nybygg, men investerer også i eksisterende bygg, gitt at forutsetningene er på plass.

– Hvis vi skal gå inn i et eksisterende bygg, så må det være tilpasset mer enn én type bruker, sier Dag, og presiserer at det er viktig å treffe en større del av markedet.

– Bygget må passe flere typer aktører slik at vi har litt mer bredde. Da er det lettere å legge til rette for leie og reutleie. I tillegg ser vi på den tekniske tilstanden, og vedlikeholdet som har blitt gjort i de senere år. Men i hovedsak kjøper vi ikke et slikt bygg uten å ha klart en leietaker som passer eiendommen.

Som utviklere er tomten og byggets tilstand viktige faktorer i prosjektet. Men Dag sier det er viktig at kunden blir tatt vare på – det er tross alt leietakeren som skal benytte og trives i bygget.

– Vi kjenner markedet og ulike aktører og leietakere ganske godt. Det hender at vi ikke kan tilby en tomt eller et nytt bygg som passer leietakeren, og da kan eksisterende bygg være en mulighet hvis vi gjør ulike tiltak. Men, det må være et tilbud som passer for leietakeren. Det er viktig at leietakeren er i fokus!



God aktivitet i leiemarkedet

Automatisering er blitt mer vanlig, og det er ikke bare ordinære pallereoler som benyttes nå. Før tok kanskje leietakerne ansvaret for innholdet i selve bygget, men akkurat det er i ferd med å endre seg.

– I dag er det flere som ønsker hjelp til finansiering og hjelp til innmaten i lageret, sier Dag.

Han forteller også om flere forespørsler på automatiserte løsninger.

– Automatisering er en god utnyttelse av arealet, og du får rett og slett flere varer inn i bygget. Der hvor det er behov for å utforske prosjektet og arealbehovet ytterligere med leietakeren, tar vi som regel inn en leverandør som kan være med på å prosjektere løsningene.

Det er rett og slett høy aktivitet i markedet for tiden, og det er noe Dag legger merke til.

– For vår del er det god aktivitet i leiemarkedet. Det som skjer nå er at mye av logistikkvirksomheten flytter ut av Oslo, og jeg tror det blir flere leietakere som går ut av de sentrale strøkene og flytter lenger ut. Det åpner for flere muligheter til nybyggprosjekter, og det er spennende.

Nøkkelpunkter

- Trygg og solid kontantstrøm er viktig.
- Skap merverdi i form av reutleie og transformasjonsmuligheter.
- Unngå skreddersydde eiendommer; vær heller fleksibel.
- Fokuser på å levere gode løsninger for leietakeren.
- Ha fokus på vedlikehold; det gjør at bygget beholder verdien.
- Ha klar og god dialog med forvaltere av infrastruktur.
- Legg eiendommen i nærheten av befolkningen og sentrale strøk hvis leietakeren driver med distribusjon av varer til privatmarkedet.