



LUNDS
UNIVERSITET

Den svenska kommersiella fastighetsbranschen under och efter Covid-19 pandemin; påverkan, konsekvenser och hantering

Författare:

Kamil Mrani, ka1144mr-s@student.lu.se, 076-702 28 94

Carl Ignell, ca7742ig-s@student.lu.se, 070-566 72 51

Handledare:

Ola Alexanderson, ola.alexanderson@iml.lth.se

Examinator

Izabelle Bäckström, izabelle.backstrom@iml.lth.se

Förord

Detta kandidatarbete om hur den kommersiella fastighetsbranschen har påverkats av Covid-19 pandemin omfattar 15 högskolepoäng och är slutet på en kandidatutbildning i industriell ekonomi.

Innan vidare läsning vill vi rikta ett stort tack mot vår handledare Ola Alexanderson för hans engagemang, insikter och råd under arbetsprocessen. Hans bidrag till arbetet har varit väldigt viktiga för arbetsprocessen och slutförandet av uppsatsen. Ett stort tack går också till Rikard Jacobsson för att han delade med sig av sina insikter i den kommersiella fastighetsbranschen samt hjälpte oss att komma i kontakt med några av de företagsrepresentanter som intervjuats för studien.

Slutligen vill vi även tacka Andreas Lundberg, Hans Andersson, Peter Syrén, Anna Björklund och Svante Hedström för att de tagit sig tid att bidra med sina värdefulla kunskaper kring den kommersiella fastighetsbranschen.

Carl Ignell och Kamil Mrani

Lund, februari 2025

Sammanfattning

I detta arbete undersöks hur Covid-19 pandemin har påverkat företag inom den svenska kommersiella fastighetsbranschen. Syftet med studien är att analysera både omedelbara och långsiktiga effekter av pandemin på branschen och dess aktörer, samt hur företagen har bemött dessa förändringar. Studien är kvalitativ och data samlades in genom delårsrapporter, årsrapporter och hållbarhetsrapporter, samt intervjuer med branschexperter och företagsrepresentanter. De teoretiska modeller och teorier som används för studien inkluderar en PEST-analys samt resiliensteori.

Studien visar att den svenska fastighetsbranschen inte direkt påverkades i sina nyckeltal under pandemin, men att hyresgäster inom vissa branscher drabbades, vilket gav upphov till stödpaket och hyresstöd. Kontorsfastigheter påverkades initialt av ökad digitalisering och distansarbete, vilket ledde till en diskussion om kontorets framtida roll. Trots detta har efterfrågan på kontor förblivit hög, men med ökade krav på flexibilitet och anpassningsbara ytor. Hotell- och restaurangsektorn drabbades hårdast, medan logistik- och lagerfastigheter gynnades av e-handels tillväxt.

Ur ett översiktligt perspektiv påvisade fastighetsbolagen hög resiliens genom stabila hyresintäkter och långsiktiga kontrakt, vilket begränsade de ekonomiska förlusterna. Även breda fastighetsportföljer gjorde att de branscher som drabbades hårdast hade liten negativ effekt på fastighetsföretagen. Efter pandemins slut har branschen, utöver förändring av kontorsfastigheter, förändrats väldigt lite.

Innehållsförteckning

Förord.....	1
Sammanfattning.....	2
Begreppsförklaring.....	5
1. Inledning.....	6
1.1 Bakgrund.....	6
1.2 Problemformulering.....	7
1.3 Syfte.....	7
1.4 Avgränsningar.....	7
2. Metod.....	7
3. Teori.....	8
3.1 PEST-analys.....	8
3.1.1 Politiska faktorer.....	9
3.1.2 Ekonomiska faktorer.....	9
3.1.3 Sociala faktorer.....	9
3.1.4 Teknologiska faktorer.....	9
3.2 Resilienteori.....	9
4. Empiri.....	10
4.1 Covid-19 pandemin.....	10
4.2 Kommersiella fastighetsmarknaden.....	11
4.2.1 Aktörer på marknaden.....	12
4.2.1.1 Atrium Ljungberg AB.....	12
4.2.1.2 Balder AB.....	12
4.2.1.3 Castellum AB.....	13
4.2.1.4 Faberge AB.....	13
4.2.1.5 Fastpartner AB.....	13
4.2.1.6 Granitor Properties.....	13
4.2.1.7 Hufvudstaden AB.....	13
4.2.1.8 Trophi Fastighets AB.....	14
4.2.1.9 Vasakronan AB.....	14
4.2.1.10 Wihlborgs Fastigheter AB.....	14
4.2.1.11 Fastighetsportföljer för ett urval av svenska fastighetsbolag.....	14
4.3 Kommersiella fastighetsmarknaden under Covid-19.....	15
4.3.1 Kontor.....	16
4.3.2 Handel och restauranger.....	17
4.3.3 Lager, logistik.....	17
4.3.4 Industri.....	18
4.3.5 Hotell.....	18
4.3.6 Samhällsfastigheter.....	19
4.4 Tidigare kriser.....	19
4.4.1 Oljekriserna på 1970-talet.....	19
4.4.2 1980-talets fastighetsboom och efterföljande kris.....	19
4.4.3 1990-talskrisen.....	20
4.4.4 Finanskrisen 2008.....	20
4.5 Intervjuer och företagsrapporter.....	20
4.5.1 Atrium Ljungberg.....	20

4.5.1.1 Företaget.....	20
4.5.1.2 Pandemiåren.....	21
4.5.1.3 Post-covid effekter.....	22
4.5.2 Castellum.....	22
4.5.2.1 Företaget.....	22
4.5.2.2 Pandemiåren.....	23
4.5.2.3 Post-covid effekter.....	23
4.5.3 Fastpartner.....	24
4.5.3.1 Företaget.....	24
4.5.3.2 Pandemiåren.....	25
4.5.3.3 Post-covid effekter.....	25
4.5.4 Granitor Properties.....	26
4.5.4.1 Företaget.....	26
4.5.4.2 Pandemiåren.....	26
4.5.4.3 Post-covid effekter.....	27
4.5.5 Wihlborgs.....	28
4.5.5.1 Företaget.....	28
4.5.5.2 Pandemiåren.....	28
4.5.5.3 Post-covid effekter.....	29
4.5.6 Branschexpert Rikard Jacobsson på PwC.....	30
4.5.6.1 Rikard Jacobssons insikter om fastighetsbranschen och Covid-19s påverkan.....	30
5. Analys och diskussion.....	31
5.1 Covid-19 pandemins påverkan och effekter på den svenska kommersiella fastighetsbranschen.....	31
5.1.1. Politiska faktorer.....	31
5.1.2 Ekonomiska faktorer.....	32
5.1.3 Sociala faktorer.....	32
5.1.3.1 Distansarbete.....	32
5.1.3.2 Förändrade rörelsemönster.....	33
5.1.4 Teknologiska faktorer.....	34
5.1.5 Sammanfattning av PEST-analys.....	34
5.2 Fastighetsföretagens bemötande av pandemins konsekvenser.....	35
5.2.1 Fastighetsföretagens bemötande av konsekvenser under pandemin.....	35
5.2.1.1 Fastighetsföretagens resiliens genom motståndskraft och anpassningsförmåga.....	36
5.2.2 Fastighetsföretagens bemötande av kvarvarande förändringar efter pandemin.....	37
5.2.2.1 Kontorsfastigheter.....	37
5.2.2.2 Ekonomiska förändringar.....	39
5.2.2.3 Fastighetsföretagens resiliens ur ett återhämtningsperspektiv.....	40
5.2.2.4 Avsaknad av förändringar.....	40
6. Slutsats.....	41
6.1 Validitet och trovärdighet.....	43
6.2 Förslag på framtida studier.....	44
7. Källförteckning.....	45
Intervjuer.....	51
Bilagor.....	52
Bilaga 1. Allmän intervjumall.....	52

Begreppsförklaring

Aktivitetsbaserade ytor – arbetsplatser med arbetsytor som designas efter den tänkta typen av aktivitet på ytan. Exempelvis särskilda rum för digitala möten.

E-handel – handel av varor och tjänster som sker digitalt via internet, ofta genom webbutiker.

Co-working ytor – ytor på en arbetsplats som används av flera företag, antingen samtidigt eller i olika perioder.

Nyckeltal – mätetal som används för att analysera och bedöma ett företags prestation, ekonomi eller effektivitet.

1. Inledning

1.1 Bakgrund

2020 drabbades Sverige och resten av världen av omtumlande förändringar som följde av Covid-19 pandemin. Hela samhället tvingades anpassa sig till en ny verklighet då sammankomster och rörelsefriheten begränsades. Efter mer än tre år med pandemi förklarade World Health Organisation (WHO) den 5:e maj 2023 att Covid-19 inte längre var en "Public Health Emergency of International Concern" (WHO, u.d.).

Vid stora omvärldsförändringar, som en pandemi, påverkas ofta flera branscher och även företagen inom dessa branscher. Ett företags mål är då att minimera hoten som förändringen medför och ta vara på möjligheterna som dyker upp (Johnsson et. al., 2019, s. 34). Förändringarna som krävs måste ofta ta hänsyn till en rad olika faktorer, till exempel hur snabbt förändringen måste ske, hur stor den måste vara, hur möjligheterna till förändring ser ut och hur redo företaget är för en förändring (Johnsson et. al., 2019, s. 474). Allt detta behövde svenska företag ta hänsyn till då pandemin slog till.

Trots att pandemin nu är över lever dess konsekvenser kvar. En av de stora följderna är hur distansarbete har blivit vanligare, i nuläget jobbar 22% av alla arbetare i Sverige på distans någon dag i veckan (Zetterblom, 2023). Denna förändring kan tänkas medföra att behovet av antal kontorsplatser minskat och därför bör en utveckling av den kommersiella fastighetsbranschen som ser till uthyrning av kontor följa.

Den kommersiella fastighetsbranschen är en viktig bransch i nästan alla länder, även i Sverige. Historiskt har branschen haft stor påverkan på ekonomiska kriser, exempelvis under 1990-talskrisen då branschen bidrog till stora svårigheter för svenska banker. Att fastighetssektorn har en så pass stor roll i den svenska ekonomin beror mycket på dess kapitalintensiva natur, som gör att bolagen ofta har stora lån. Detta gör också att branschen påverkas mycket av ändringar i räntan (Riksbanken, 2017).

Idag utgör den kommersiella fastighetsbranschen en stor del av det svenska näringslivet. 2017 omfattade de kommersiella fastigheterna 1 765 miljarder kronor, motsvarande 40% av Sveriges BNP (Riksbanken, 2017). Vidare omsätter branschen enormt mycket pengar, 2021 omsattes 400 miljarder kronor (Lidberg, 2023). Utöver att branschen omfattar stora monetära summor påverkas även väldigt många privatpersoner av branschen. Cirka 75 000 personer är anställda inom fastighetsbranschen, då inkluderas även de som jobbar med bostäder (Fastighetsägarna, u.d.). Ytterligare påverkas även miljontals andra svenskar som spenderar flera timmar varje dag i dessa fastigheter som branschen innehar. Förändringar i både lokalutformning och hyresavtal kan ha en stor påverkan på dessa personers arbetsliv.

Kommersiella hyresavtal mellan fastighetsägaren och kunden brukar ofta vara på en bestämd tid då lokalen gäller ett kontor. Generellt sett gäller hyresavtalet 3 till 10 år (Fastighetsägarna, 2025). Då ett hyresavtal gäller finns det egentligen bara två skäl för uppsägning av avtalet; villkorsändring gjorda av hyresvärden eller avflyttning, alltså att hyresvärden tar tillbaka sin lokal, standard är då att hyresgästen får skadestånd (Fastighetsägarna, 2025). Ofta inkluderar hyresavtal ofta indexklausuler, vilket minskar frekvensen av villkorsändring på grund av förändrad ekonomi (Jacobsson, 2024). Sammantaget har alltså hyresgäster oftast väldigt liten chans att påverka sitt hyresavtal under avtalstiden.

1.2 Problemformulering

Hur kan en stor, omtumlande omvärldsförändring ha kort- och långsiktiga konsekvenser för en bransch och dess aktörer? Vad gör företagen inom branschen för att bemöta förändringarna?

1.3 Syfte

Syftet med arbetet är att utreda hur den kommersiella fastighetsbranschen har påverkats av Covid-19 pandemin. Uppsatsen ämnar att utreda vad som skedde i branschen under pandemin, men också vilka kvarstående förändringar som finns och hur bolag inom branschen har bemött dessa förändringar.

1.4 Avgränsningar

I uppsatsens syfte har redan en avgränsning gjorts i att enbart utreda den kommersiella fastighetsmarknaden. Ytterligare kommer enbart den svenska marknaden att studeras, framförallt då länder reagerade olika på Covid-19 pandemin vilket kan påverka fastighetsbranschens reaktion, men också då branschens natur skiljer sig åt mellan länder.

2. Metod

Arbetet inleddes med att identifiera ett intressant område att fördjupa sig inom. Till en början låg intresset i att utreda eftermälet av pandemin, som gett världen en unik situation i reaktionen på en världsomvälvande pandemi. Därefter blev det tydligt att arbetet skulle kräva vissa stora avgränsningar för att vara möjligt att genomföra och därför bestämdes det att fokusera på enbart den svenska marknaden. Senare avgränsas arbetet även till enbart den kommersiella fastighetsbranschen som uppfattades som en särskilt unik marknad då den är väldigt trögrörlig, men också bör ha påverkats väldigt mycket av pandemin.

Efter att undersökningsområdet identifierats bestämdes det att arbetet skulle vara kvalitativt snarare än kvantitativt. Detta eftersom att strategi, vilket var av särskilt intresse, upplevdes bäst lämpat att utreda med kvalitativa metoder. Snabbt bestämdes också att utforma arbetet som en fallstudie, för att med ett fåtal djupgående intervjuer få en större bild av populationen (Alexanderson, 2024).

Då arbetets undersökningsområde och tillvägagångssätt var bestämt inleddes en faktainsamling för att få information kring den kommersiella fastighetsbranschen. Mycket av den information som insamlades kom från sekundärkällor som hittades från Google, LUBSearch, Retriever Research. Även kurslitteratur har använts för att förstå de modeller och teorier som använts i studien.

Studiens empiri bygger framförallt på sekundärdata i form av delårsrapporter, årsrapporter och hållbarhetsrapporter från granskade företag. Rapporter från pandemiåren samt senaste tillgängliga rapporter har granskats för informationsinsamling. Framförallt har olika nyckeltal och relevanta kommentarer sammanställts. Dessa studerades bland annat med AI-tjänsten "Leya" som användes för att extrahera information och granska rapporterna.

Utöver sekundärkällor bidrog ett tidigt möte med branschexpert Rikard Jacobsson, som var till stor hjälp i att förstå branschen, framförallt de nischade aspekter som var svåra att hitta information kring med sekundärkällor. Branschexperten valdes ut med hjälp av handledare Ola Alexanderson. Vidare har ytterligare intervjuer med fem högt uppsatta personer på olika företag, som agerat företagsrepresentanter, ägt rum. Företagsrepresentanterna kontaktades med hjälp av Rikard Jacobsson samt sökningar på LinkedIn. LinkedIn-sökningarna gjordes på företag som ansågs relevanta att granska för studiens ändamål och representanterna skulle ha insyn i strategi, fastighetsportfölj, ägarstrukturer och finanser. Dessutom skulle representanterna ha jobbat på företaget i minst 5 år och således har varit med innan, under och efter pandemin. Efter val av intervjuer och företag som skulle användas för insamling av primärdata framställdes intervjumallen, se bilaga 1, med hjälp av handledare. Utöver intervjumallen fanns även många specifika frågor till varje representant baserat på intressanta kommentarer eller nyckeltal identifierade i företagets rapporter.

3. Teori

I denna del presenteras de modeller och teorier som kommer användas för att analysera den data som presenteras under empiridelen.

3.1 PEST-analys

PEST är en strategisk analysmodell ämnad till att analysera hur politiska, ekonomiska, sociala och teknologiska faktorer påverkar företag ur ett makroperspektiv. Genom att analysera dessa externa faktorer erhålls en bättre förståelse för hur olika omvärldsförändringar kan skapa möjligheter eller hot för företag. Detta kan i sin tur hjälpa till med utformandet av strategiska beslut och planering.

3.1.1 Politiska faktorer

Denna kategori omfattar faktorer direkt kopplat till politik, det vill säga statliga beslut och politisk stabilitet. Detta innefattar exempelvis regleringar, statliga interventioner och policys som kan påverka organisationers verksamhet (Johnsson et al., 2017).

3.1.2 Ekonomiska faktorer

Dessa rör de ekonomiska förhållanden som påverkar en organisations prestanda. Det inkluderar inflation, valutakurser, ekonomisk tillväxt och räntor. Organisationer behöver ha insikt i hur deras marknad och verksamhet påverkas av det ekonomiska klimatet.

Ett centralt begrepp när ekonomiska faktorer analyseras är *ekonomiska cyklar*. Oberoende av oväntade kriser, eller chockar, tenderar ekonomisk tillväxt fluktuerar i regelbundna cyklar. Inom ekonomisk tillväxt består det av tre stycken huvudsakliga delcyklar, *Kitchin-cykeln* (3-4 år) som är driven av lageruppbyggnad, *Juglar-cykeln* (7-11 år) som är driven av investeringar i kapitalutrustning och *Kuznets-cykeln* (15-25 år) som drivs av infrastrukturinvesteringar (Johnsson et al., 2017).

3.1.3 Sociala faktorer

Dessa omfattar kulturella och demografiska faktorer som påverkar marknader. Detta inkluderar kulturella normer, attityder och befolkningstillväxt. Sociala faktorer påverkar huvudsakligen organisationer på två sätt. Det första är utbud och efterfrågan, och det andra är innovationsgrad, makt och effektivitet.

Det finns flera aspekter av sociala miljön som främjar faktorer som i sin tur påverkar organisationer, dessa kan delas upp i fyra delar: demografier, fördelning av rikedom, geografisk koncentration och kulturella attityder (Johnsson et al., 2017).

3.1.4 Teknologiska faktorer

Teknologiska faktorer inom makromiljön omfattar innovationer och framsteg utanför den egna branschen som påverkar organisationer och dess verksamhet. Det kan innefatta nya teknologier, automatiseringar och forskning (Johnsson et al., 2017).

3.2 Resiliensteori

Den internationella standarden ISO 22316:2017 definierar organisatorisk resiliens som:

“Organizational resilience is the ability of an organization to absorb and adapt in a changing environment to enable it to deliver its objectives and to survive and prosper. More resilient organizations can anticipate and respond to threats and opportunities, arising from sudden or gradual changes in their internal and external context” (ISO, 2017)

Det vill säga att resiliens handlar om en organisations förmåga att hantera och återhämta sig från oväntade händelser. Inom organisations- och systemteori tydliggörs vikten av att både kunna identifiera risker och anpassa sig, istället för att enbart försöka undvika utmaningar (Johnsson et al., 2017). Resiliens är alltså inte en passiv egenskap, utan kräver aktiva åtgärder och planering för att organisationen ska stå stadigt när oväntade händelser inträffar. Inom olika sektorer, såsom hälso- och sjukvård, flyg och finans, används resiliens för att utveckla strategier som gör det möjligt för organisationer att anpassa sig till förändringar och återhämta sig från störningar.

Nedbrutet handlar resiliens om *motståndskraft*, förmågan att stå emot yttre påfrestningar utan att verksamheten direkt påverkas negativt. För fastighetsföretag kan det innebära att ha stabila finansiella reserver, låg belåningsgrad och långsiktiga hyresavtal. *Anpassningsförmåga*, som handlar om organisationers förmåga att ändra strategi och arbetssätt. Samt *återhämtningsförmåga*, som handlar om vikten att kunna återställa verksamheten snabbt efter en oförutsägbart händelse, vilket även inkluderar förmågan att dra lärdomar från kriser.

Resiliens innebär också lärande och utveckling. Det handlar om att "styra genom motgångar och lära sig av dem". Detta perspektiv betonar att resiliens inte är reaktivt utan proaktivt, och att det involverar en cykel av respons, återhämtning, utveckling, förebyggande och beredskap (Phillips, 2024).

Det finns idag flera utmaningar med resiliensteori och forskning inom resiliens, varav en är bristen på empiriska bevis för de teoretiska modellerna. Detta gör det svårt att utnyttja teorierna i praktiken. Det är viktigt att kunna översätta teori till praktiska lösningar för att åstadkomma resilienta organisationer som kan hantera oväntade händelser (Wiig & Fahlbruch, 2019).

4. Empiri

4.1 Covid-19 pandemin

SARS-CoV-2 är ett virus som ger upphov till Covid-19 (1177, 2024). Viruset började spridas i kinesiska staden Wuhan i december 2019 och uppmärksammades snabbt av WHO. I januari 2020 smittades den första personen i Sverige och i februari testade ytterligare svenskar positivt för Covid-19, efter att ha besökt norra Italien som var mycket drabbat. I mars 2020 förklarade WHO att Covid-19 hade utvecklats till en pandemi och samma dag inträffade det första svenska dödsfallet av viruset (Folkhälsomyndigheten, 2024).

Pandemin ledde till extremt många dödsfall, framförallt i slutet av 2020 och mitten av 2021. Än idag dör människor av Covid-19, trots att det inte längre beskrivs vara en pandemi. Cirka 7 miljoner människor har dött av viruset i skrivande stund, vilket framförallt består av äldre (Worldometers, 2024). För att motverka detta mycket smittsamma och dödliga virus vidtogs många drastiska åtgärder i flera länder. I april 2020 var mer än hälften av världens befolkning i

så kallad “lockdown”, vilket innebar att deras rörelsemönster var begränsat, oftast begränsat till hemmet (Sandford, 2020). Sverige var ett av de länder med minst begränsande lagar och regler gällande rörelse, men möjligheten till allmän sammankomst begränsades. Som strängast gällde att sällskap större än 4 personer inte fick visas ihop på restaurang och barer. Däremot utfärdades väldigt många rekommendationer som följdes i väldigt stor utsträckning, exempelvis att möjliggöra och råda personal att jobba hemifrån. Konsekvenserna av dessa rekommendationer blev att kontorsverksamhet och undervisning skedde på distans, begränsade besök på ålderdomshem, stora åtgärder för begränsning av smittspridning på sjukhus, munskydd på kollektivtrafik och mer hemmasittande (Folkhälsomyndigheten, 2024).

Det svenska samhället pressades, precis som resten av världen, väldigt hårt av pandemin då människor led under begränsad möjlighet till socialt liv och sjukvården överbelastades. En intensiv jakt på ett vaccin gav resultat i december 2020 då det första vaccinet godkändes. Senare samma månad mottog Sverige de första vaccin doserna och befolkningen började vaccineras (Folkhälsomyndigheten, 2024). Spridningen av Covid-19 fortsätta däremot och utöver det mänskliga lidande drabbas även ekonomi och industri hårt av pandemins konsekvenser (Ekholm, 2022a). Först i februari 2022 upphörde de svenska restriktionerna för att bekämpa smittspridningen. I maj 2023 bedömer WHO att Covid-19 inte längre är en pandemi (Folkhälsomyndigheten, 2024).

4.2 Kommersiella fastighetsmarknaden

Fastighetsbranschen är en central del av Sveriges ekonomi, som påverkar den finansiella sektorn och det dagliga livet för miljontals människor. Branschen omfattar en mängd olika aktiviteter, från utveckling och konstruktion av nya byggnader till förvaltning och försäljning av befintliga fastigheter.

Branschen kan delas in i flera segment, varav ett kan beskrivas som den “kommersiella fastighetsmarknaden”. Med detta innebär fastigheter som används för affärsändamål, det vill säga att de ägs i syfte att generera intäkter genom uthyrning till hyresgäster. Exempelvis är detta kontorsbyggnader, detaljhandelsfastigheter, industrifastigheter, logistik- och lagerfastigheter, flerfamiljsboende och hotell (Finansinspektionen, 2019, s. 8).

Det finns ett antal faktorer som är viktiga för företag i den kommersiella fastighetsmarknaden, varav en är vilka fastigheter ett företag äger. Strategin kring fastighetsportfölj varierar framförallt kring vilka typer av fastigheter ett företag äger och geografi på dessa fastigheter (Jacobsson, 2024). Liksom i andra branscher finns det för- och nackdelar med att nischa sig eller använda en hybridstrategi.

En annan viktig faktor för fastighetsbranschen är finansiell tillväxt (FI, 2019). Detta beror på ett antal faktorer, delvis att en god ekonomi gör att fler lokaler hyrs ut, men också hur ekonomin påverkar styrräntan. Det ligger nämligen i fastighetsföretagens intresse att äga sina fastigheter med en viss andel lånade pengar, för att på så sätt sprida risken och som följd blir deras fasta

kostnader högre om räntan ökar (Jacobsson, 2024). Således krävs det av fastighetsföretag att både ha bra fastigheter som tillfredsställer kundernas behov, men också en god finansiell styrning.

Sektorn är starkt integrerad med det finansiella systemet, och svenska storbanker har omfattande utlåning till kommersiella fastighetsbolag. Detta innebär att riskerna i branschen bland annat omfattar prisfluktuationer och förändringar i hyresnivåer, samt ekonomiska nedgångar som kan påverka fastighetsbolagens förmåga att betala sina skulder. Dessutom kan ränteförändringar ha en betydande inverkan på branschen, eftersom många fastighetsbolag är högt belånade (Sveriges Riksbank, 2017).

4.2.1 Aktörer på marknaden

Marknaden består av en mängd olika aktörer som uppvisar en bredd i både portföljens storlek, geografiska spridning och strategiska inriktning. Nedan följer en kort översikt över några av de mest framträdande företagen och deras fastighetsportföljer.

Då procentuella marknadsandelar räknats ut för respektive företag har de senaste siffrorna på marknadsstorlek använts. Dessa siffror är de som finns från 2017, alltså en värdering på 1 765 miljarder kronor. För att siffrorna ska vara lite närmare den nuvarande värderingen tas hänsyn till inflationen sedan 2017 vilket ger en värdering på 2 283 miljarder kronor. Observera att den procentuella marknadsandelen för respektive företag inte är helt korrekt då total marknadsstorlek troligtvis förändrats sedan 2017, men siffrorna kan fortfarande användas för att uppskatta aktörernas storlek. De företag som vi granskat utgör tillsammans 36,91% av marknaden med denna uppskattning.

4.2.1.1 Atrium Ljungberg AB

Atrium Ljungberg bildades 2007 genom en sammanslagning av LjungbergGruppen och Atrium Fastigheter. LjungbergGruppen har sitt ursprung i bygg- och fastighetsverksamheten som byggmästare Tage Ljungberg startade 1946. Bolaget är noterat på NASDAQ OMX Stockholm sedan 1994. Bolagets fokus ligger på att utveckla och förvalta levande stadsmiljöer i Stockholm, Uppsala, Malmö och Göteborg. Deras fastighetsportfölj omfattar främst kontor, men inkluderar även bostäder, handel, kultur, service och utbildningsfaciliteter (Atrium Ljungberg AB, u.å.a). Atrium Ljungberg har idag ett fastighetsvärde på 58 miljarder SEK (Atrium Ljungberg AB, u.å.a), vilket uppskattas till 2,54% av marknaden.

4.2.1.2 Balder AB

Balder AB är ett börsnoterat fastighetsbolag som har etablerat sig som en diversifierad aktör på den svenska marknaden. Med en portfölj som omfattar både bostäder och kommersiella fastigheter, fokuserar Balder på att utveckla och förädla sina tillgångar i attraktiva regioner. Företaget äger idag sammanlagt fler än 1 900 fastigheter till ett värde om 223,2 miljarder SEK (Fastighets AB Balder, u.å.), cirka 9,78% av marknaden.

4.2.1.3 Castellum AB

Castellum bildades 1993 i följd av den svenska fastighetskrisen i början av 1990-talet och är idag ett av Nordens största börsnoterade fastighetsbolag med fokus på kommersiella fastigheter i attraktiva tillväxtregioner i Sverige, Danmark och Finland. Bolaget äger och förvaltar fastigheter i 17 svenska regioner, sex finska städer samt i Köpenhamn (Castellum AB, u.å.). I denna analys kommer vi enbart att ta hänsyn till Castellums affärer i Sverige. Per de senaste uppgifterna från Castellum uppgick deras fastighetsvärde till 155 miljarder SEK (Castellum AB, Q3 2024), uppskattningsvis 6,79% av marknaden.

4.2.1.4 Fabege AB

Fabege är ett fastighetsbolag med en tydlig inriktning mot Stockholms innerstad. Bolaget grundades med ambitionen att förvalta och utveckla kommersiella fastigheter i de mest attraktiva och eftertraktade områdena (Fabege AB, u.å.). De har idag ett fastighetsvärde på 78,2 miljarder SEK (Fabege AB, 2024), cirka 3,43% av marknaden.

4.2.1.5 Fastpartner AB

Fastpartner är ett svenskt fastighetsbolag som äger, förvaltar och utvecklar kommersiella fastigheter, med huvudfokus på Stockholmsregionen, men är även närvarande i Gävle, Uppsala, Norrköping, Malmö och Göteborg. Bolaget grundades 1987 under namnet Fastighetspartner NF AB, med ägare som ICA, Skandia och Skanska och börsnoterades 1994. Deras fastighetsportfölj omfattar främst kontorslokaler, lager- och logistikfastigheter, butiksytor samt produktionsanläggningar (Fastpartner AB, u.å.). Fastpartner äger idag fastigheter till ett värde på över 30 miljarder SEK, vilket uppskattas till 1,3% av marknaden.

4.2.1.6 Granitor Properties

Granitor Properties är ett svenskt fastighetsbolag som utvecklar och förvaltar bostäder, kontor och kommersiella lokaler. Företaget har sitt huvudkontor i Malmö och bedriver verksamhet i Skåne, Småland, Uppsala och Stockholm (Granitor Properties, u.å.). Granitor Properties är en del av Granitor Group, tidigare benämnt Midroc Group som huvudsakligen ägs av familjen Wikström och Mohammed Al Amoudi. Granitor har 215 000 kvadratmeter i deras fastighetsbestånd till ett värde av 4,5 miljarder SEK (Granitor Properties, u.å.), ungefär 0,2% av marknaden.

4.2.1.7 Hufvudstaden AB

Hufvudstaden är ett av Sveriges mest välrenommerade fastighetsbolag grundat redan 1915. Bolaget har sedan starten fokuserat på att äga, utveckla och förvalta premiumfastigheter i de centrala delarna av Stockholm och Göteborg. Med en stark position på den svenska kommersiella marknaden utmärker sig Hufvudstaden genom att leverera högkvalitativa lokaler i attraktiva områden (Hufvudstaden AB, u.å.). Idag har de ett fastighetsbestånd internt värderat till 46,4 miljarder SEK (Hufvudstaden AB, 2024 Q3), cirka 2% av marknaden.

4.2.1.8 Trophi Fastighets AB

Trophi är en en nischad aktör med fokus på dagligvaruhandel. Med 279 fastigheter i Sverige och Finland har Trophi etablerat sig som en av Nordens ledande fastighetsbolag inom sitt segment. Sedan starten 2012 har Trophi systematiskt byggt upp en omfattande portfölj av handelsfastigheter med en långsiktig ägarstrategi (Trophi Fastighets AB, u.å.). Idag omfattar portföljen över 904 000 kvadratmeter butikslokaler, till ett värde av cirka 18 miljarder SEK, uppskattningsvis 0,7% av marknaden.

4.2.1.9 Vasakronan AB

Vasakronan AB är Sveriges största ägare av kommersiella fastigheter och har en portfölj som omfattar över 2 miljoner kvadratmeter uthyrningsbar yta. Bolaget fokuserar på att äga, förvalta och utveckla fastigheter i de största och mest attraktiva svenska städerna, däribland Stockholm, Göteborg, Malmö och Uppsala (Vasakronan AB, u.å.). Idag uppgår fastighetsbeståndet till över 175 miljarder SEK (Vasakronan AB, Q3 2024), cirka 7,67% av marknaden.

4.2.1.10 Wihlborgs Fastigheter AB

Wihlborgs är ett svenskt fastighetsbolag som grundades 1924 och har utvecklats till ett ledande fastighetsbolag i Öresundsregionen, inklusive Malmö, Helsingborg, Lund och Köpenhamn. År 2005 delades det ursprungliga Wihlborgs upp i två bolag: nya Wihlborgs, med fokus på Öresundsregionen, och Fabege, som koncentrerar sig på Stockholmsområdet (Wihlborgs Fastigheter AB, u.å.a).

Wihlborgs är marknadsledande i de tre svenska städerna och erbjuder kontors- och butikslokaler, logistik- och produktionslokaler samt mark för framtida projekt. Deras fastigheter har ett värde på 57,2 miljarder SEK (Wihlborgs Fastigheter AB, 2024a), vilket motsvarar ungefär 2,5% av marknaden.

4.2.1.11 Fastighetsportföljer för ett urval av svenska fastighetsbolag

Tabell 1. Tabellen visar en sammanställning av fastighetsportföljer för utvalda svenska fastighetsbolag 2019 (innan covid) i procent.

Företag	Kontor	Lager, Logistik & Industri	Handel & Restauran ger	Hotell & Bostäder	Samhälls fastighet er	Övrigt
Wihlborgs	47,6%	37,0%	7,9%	0,0%	4,9%	2,5%
Castellum	47,0%	18,0%	8,0%	0,0%	23,0%	4,0%
Atrium Ljungberg	50,0%	0,0%	31,0%	0,0%	8,0%	11,0%
Fastpartner	48,0%	24,0%	12,9%	2,5%	10,0%	2,6%

Granitor Properties	51,5%	0,0%	8,3%	24,5%	0,0%	15,7%
---------------------	-------	------	------	-------	------	-------

Tabell 2. Tabellen visar en sammanställning av fastighetsportföljer för utvalda svenska fastighetsbolag 2024 (efter covid) i procent.

Företag	Kontor	Lager, Logistik & Industri	Handel & Restauranger	Hotell & Bostäder	Samhälls fastigheter	Övrigt
Wihlborgs	50,0%	33,1%	8,0%	0,0%	6,3%	2,5%
Castellum	60,0%	14,0%	5,0%	0,0%	17,0%	4,0%
Atrium Ljungberg	69,0%	0,0%	19,0%	0,0%	0,0%	12,0%
Fastpartner	33,7%	31,5%	11,0%	2,9%	10,3%	10,7%
Granitor Properties	56,0%	0,0%	2,0%	22,0%	0,0%	20,0%

4.3 Kommersiella fastighetsmarknaden under Covid-19

Då Covid-19 drabbade Sverige i början av 2020, var osäkerheten i den kommersiella fastighetsbranschen stor. Tidigt talades det om att fastighetsbolag med många kontor i sin fastighetsportfölj skulle drabbas hårt, likväl de med mycket inom handel (Fjeldstad, 2020). Det talades också om att företag som hyrde ut hotell, så som Balder, också skulle komma att drabbas hårt, om inte direkt så inom kort tid (Hellekant, 2020a).

Det var däremot väldigt många företag vars nyckeltal inte försämrades under pandemin och det blev inte heller någon extrem ökad uppsägningsgrad eller varslande (Fastighetsbranschens utbildningsnämnd, 2020). Den negativa påverkan som gick att se i branschen var framförallt på börsen, där många bolag tappade, men även detta vände ett år in i pandemin (Wichmann, 2021). Trots att fastighetsbranschens nyckeltal inte påverkades direkt påverkades däremot deras hyresgäster tydligt.

Hyresgäster av olika fastighetstyper påverkades i en väldigt skild utsträckning av de smittskyddsåtgärder som infördes. För de hyresgäster som drabbats hårdast införde staten ett gäng stödpaket, däribland "hyresstöd". Hyresstödet innebar att staten stod för 50% av hyresrabatter som utgavs av fastighetsföretagen. Det gällde däremot maximalt 25% av den ursprungliga hyran. (Ekholm, 2022b)

För att enklare granska hur kommersiella fastighetsbranschen drabbades är det lämpligt att analysera varje fastighetstyp för sig. I vissa fall kan ett fåtal fastighetsföretag granskas för att få inblick i hur det gick för specifika fastighetstyper under Covid-19, då fastighetsbolagen har mer fokuserad portfölj.

4.3.1 Kontor

Kontor var en av de mest omdiskuterade fastighetstyperna i början av Covid-19, då det inte längre tilläts att bemanna kontor, utan anställda tvingades jobba hemifrån istället. En påskyndad digitalisering gjorde däremot att många företag som behövde stänga sina kontor kunde fortsätta bedriva sin verksamhet på distans, med sina anställda arbetande hemifrån. Därför påverkades inte företags verksamhet direkt, men det började tidigt spekuleras kring långtidseffekter av pandemin och vilken roll kontor hade.

Tidigt beskrev forskare och andra insatta att kontorsytan skulle komma att minska efter pandemin. Kontoren spekulerades inte bara minska i yta utan även att utformningen av kontor skulle förändras, med färre kontorslandskap och fler mötesrum. Istället för att vara arbetsplats diskuterades huruvida kontor skulle bli mer mötesplats och plats för kreativitet (Cedronius, 2021). Ytterligare diskuterades huruvida olika kreativa lösningar skulle presenteras, med nya typer av kontor där olika företag kunde arbeta på samma ytor eller kontorshotell (Svensk Byggtidning, 2020)

Fabege är ett företag vars portfölj består av kontor till cirka 70%. Bolaget gick in i Covid-19 som ett starkt och växande företag och hade tidigt tron att företaget skulle klara krisen väl. Snarare än en kris som skulle komma att förändra branschen diskuterades Covid-19 pandemin som en ekonomisk kris, likt Rysslandskrisen och finansbubblan (Fabège, 2020a). Under första pandemiåret delar företaget ut flera hyresrabatter där kunder betalar 50% och staten täcker halva fastighetsbolagets förlust, i enlighet med statens stödpaket. Året avslutades med starka nyckeltal och fortsättning av projekt, men det beskrivs att flera kunder sköt fram omförhandlingar av sina hyreskontrakt (Fabège, 2020b). Samma mönster bestod under den resterande pandemitiden och i september 2021 ansåg Fabège att Covid-19 inte längre direkt påverkade deras verksamhet då rekommendationen om att jobba hemifrån upphörde. Däremot konstateras att pandemin på lång sikt säkerligen kommer att förändra synen på kontor, men på vilket sätt är svårt att förutspå (Fabège, 2021a).

Det som kommenteras gällande kontor i företagets delårsrapporter handlar främst om att vissa hyresrabatter ges ut, en minskat transaktionsnivå gällande kontor och, framförallt, spekulationer kring framtiden för kontor (Fabège, 2021b). Kontorets framtid beskriver företagen som osäker, framförallt i vilken form kontoren kommer att finnas och vilken roll de kommer att spela. Däremot skrivs det i flera rapporter att företaget tror starkt på kontorets fortsatta roll i verksamheten. Bland annat beskrivs att kontorets roll för att skapa företagskultur och lojalitet kommer att vara fortsatt viktig (Fabège, 2021c). Utformningen av kontor tros däremot förändras och de viktigaste faktorerna kommer vara möjlighet för digital transformation, flexibilitet, hållbarhet och tillgänglighet (Fabège, 2021b).

Alltså påverkades Fabège, med sin kontorsdominerande fastighetsportfölj, relativt lite av Covid-19. En styrka hos företaget sägs vara deras stabila kundbas och goda kontakt med dessa kunder, något som beskrivs som värdefullt under Covid-19 (Fabège, 2020b).

4.3.2 Handel och restauranger

En annan fastighetstyp som påverkades kraftigt av Covid-19 var handelslokaler där detaljhandel, dagligvaruhandel och restauranger inkluderas. Ägarna av dessa lokaler påverkades mycket av att människor rörde sig mindre ute på gatorna och dessutom spenderade mindre pengar (Handelshögskolan i Stockholm, 2020). Restauranger drabbades ytterligare då allmänna sammankomster i större antal förbjöds, som lägst tilläts enbart sällskap på max fyra personer (Folkhälsomyndigheten, 2024). Mindre företag inom detaljhandel och restauranger drabbades särskilt hårt, med svårigheter att betala hyror (Trophí, 2020a). Däremot var det viss handel som gick bra under pandemin, framförallt dagligvaruhandel gynnades av den initiala bunkring som pågick under pandemins tidiga fas och sedan fortsatt ökad konsumtion av livsmedel (Norqvist Svensson, 2024).

Påverkan på hyresgästerna i dessa fastigheter beskrivs i många fastighetsbolags delårsrapporter. Flera, bland annat Vasakronan, beskriver hur deras hyresgäster inom restaurang och handel drabbats hårdast av covid. För företaget innebär detta ofta en nära dialog med hyresgästen och ett samarbete för att nå en lösning där kunden inte behöver säga upp kontraktet (Vasakronan, 2020a). Liknande lösningar beskrivs även av Fastpartner (Fastpartner, 2020a), Catena (Catena, 2021a), Trophí (Trophí, 2020a), med flera. Företagen drabbas då av minskade hyresintäkter, alternativt försenade hyresintäkter. Vasakronan förlorade hyresintäkter motsvarande 107 miljoner kronor under kvartal 1 2020. Däremot täckte staten 47 miljoner kronor av dessa i en av insatserna för att lindra pandemins konsekvenser (Vasakronan, 2020a).

Trophí, som nästan uteslutande äger handelsfastigheter, kände också av hur detaljhandel och restauranger drabbades hård men på grund av en stor majoritet dagligvaruhandelsfastigheter gick företaget bra under pandemin. Intäkterna var i princip opåverkade under första kvartalet med pandemin (Trophí, 2020a). Året summeras med att Trophí levererar sitt bästa resultat någonsin sett till resultat och omsättning. Detta förklaras av att det är en väldigt liten del av fastighetsportföljen som består av drabbade branscher, utan det är framförallt dagligvaruhandel i portföljen och för de företagen går det väldigt bra (Trophí, 2021). Samma sak inträffar vid summering av 2021, då Trophis resultat blir ännu bättre (Trophí, 2022).

Efter pandemins avslut har dagligvaruhandeln fortsatt gå bra, men det har även gått bättre för detaljhandel efter att pandemin har avslutats. Redan i slutet av 2023 så var detaljhandelns försäljning tillbaka på samma nivå som den låg på innan pandemins början. Branschen har återhämtat sig från slaget under pandemin, men det fortfarande tufft att utöva detaljhandel eftersom e-handel fortsätter att öka (Bahlenberg, 2023).

4.3.3 Lager, logistik

Trots att den fysiska närvaron i butiker minskade under pandemin så avtog inte konsumtionen utan istället blev näthandel mer förekommande. Detta påverkade logistikfastigheter, som för det mesta hade en fortsatt drift under pandemin (Prologis, 2020). Efterfrågan på logistikfastigheter ökade under pandemin som följd av en stor ökning av e-handel. Delvis beskrivs detta bero på att e-handel kräver tre gånger mer logistik utrymme som fysiska lokaler (Lindsten, 2020).

Catena har en fastighetsportfölj som nästan bara består av lager och logistikfastigheter. Inledningsvis under pandemin beskrev de sig befinna sig i ett bra läge, med en kundbas som påverkade lite av covid. En potentiell utveckling företaget kunde se är att fler kan komma att börja använda sig av e-handel, vilket hade gynnat bolaget (Catena, 2020a). Senare skriver företaget att många av deras kunder är väldigt belastade, då det är högt tryck på lager, men att det går att hantera genom inbyggd anpassningsbarhet i fastigheterna (Catena, 2020b). Fortsatt under pandemin beskriver Catena att trenden fortsätter att gynna dem (Catena, 2021b). I slutet av pandemin, i slutet av 2021, konstaterar Catena att de har haft ett rekordresultat, till stor del på grund av ökad efterfrågan, flera nya fastigheter och en stor tillväxt på alla fronter (Catena, 2022).

4.3.4 Industri

Den svenska industrin påverkades också av Covid-19. Delvis på grund av förändrade villkor för hur många som fick arbeta tillsammans, men framförallt på grund av rubbade logistikkedjor och minskad efterfrågan. Logistikkedjor påverkades mycket negativt då flera länder stängde ner fullständigt, bland annat Kina, och efterfrågan minskade då osäkerheten som pandemin resulterade i minskade konsumtion. Följden av detta blev framförallt mer korttidskontrakt, för att kunna undvika varslande (Industriarbetsgivarna, 2020). Trots denna initiala, negativa påverkan var däremot stora delar av industrin optimistisk då pandemin påtvingade en snabbare digitalisering samt mer pålitliga och lokala logistikkedjor (Inköpsdesign, 2021).

En stor del av Sagax fastighetsportfölj består av lätt industrifastigheter. Trots att industriföretag påverkades negativt i början av pandemin konstaterar Sagax att deras hyresintäkter är i princip opåverkade då 2020 summeras. Det beskrivs att vissa hyresgäster påverkats negativt, men trots detta är hyresförlusterna enbart 0,02% av hyresintäkterna, lägre än genomsnittet över 10 år (Sagax, 2020). Företaget beskriver samma resultat då 2021 summeras, hyresintäkterna har varit opåverkade av Covid-19. Den enda påverkan som beskrivs är en ökad osäkerhet på marknaden (Sagax, 2021).

4.3.5 Hotell

Tidigt under pandemin blev det tydligt att hotellverksamhet skulle drabbas hårt av pandemins konsekvenser. Pandemin ledde att människor rörde sig mindre och antalet privata resor, men även jobbresor kopplade till konferenser, minskade betydligt. Detta drabbade hotellen hårt då antalet gäster minskade något enormt (Castilla, 2020). För att behålla vissa kunder ändrade hotell och bokningssajter sina avbokningsvillkor för att gäster skulle kunna vara mer flexibla om de skulle bli sjuka (Patmalnieks, 2020).

Färre gäster fick stora konsekvenser för hotellen och regeringen utfärdade flera stödpaket för att hjälpa hotellen att varsla i så låg utsträckning som möjligt samt hålla sig levande. Exempel på dessa stödpaket är möjligheten till korttidsarbete, omställningsstöd och uppskjutning av skatt (Jakobsson, 2022). Trots detta stöd var det fortfarande flera hotellkedjor som tvingades varsla och till slut fick svårt att betala hyrorna. Ett exempel på en stor kedja som påverkades väldigt

mycket är Scandic, som i november 2020 meddelade att företaget skulle sluta betala hyror (Hellekant, 2020b).

Då hotell inte kunde betala hyror längre påverkades givetvis fastighetsbolagen också. Balder ägde väldigt många hotell i början av pandemin, bland annat flera Scandic hotell. Det kan därför antas att Balder påverkades mycket av pandemin, men det var inte fallet. Då första pandemiåret summeras konstaterar företaget att intäkterna från hotellen har minskat och hyresrabatter har delats ut, men 99% av alla hyror har ändå betalats (Fastighets AB Balder, 2021). Även det andra pandemiåret går det bra för Balder vars nyckeltal fortsätter förbättras. Negativ påverkan på grund av att hotell påverkas negativt av Covid-19 nämns inte alls (Fastighets AB Balder, 2022).

4.3.6 Samhällsfastigheter

Samhällsfastigheter var i stort sett opåverkade av Covid-19 pandemin, mycket då de är finansierade av skatteintäkter, som inte berördes av pandemins effekter. Därav betalades hyrorna som vanligt trots pandemin och förändrad verksamhet i fastigheterna (Houshmand, K, 2020). Hemsö, som enbart äger samhällsfastigheter, beskriver detta i sina delårsrapporter under pandemin. I pandemins inledningsfas säger företaget att hyresintäkterna förväntas vara stabila, men att det finns risk för förseningar av projekt på grund av pandemin (Hemsö, 2020a). Senare beskriver företaget att de inte sett någon betydande finansiell påverkan av pandemin (Hemsö, 2021a). Hemsö konstaterar till och med i en delårsrapport “[Vi] har inte bara klarat sig väl under pandemin, vi är idag ett ännu starkare bolag än innan”. Fokus har inte varit att överleva Covid-19 utan istället har bolaget fokuserat på projektutveckling (Hemsö, 2021b).

4.4 Tidigare kriser

Covid-19-pandemin är inte den första utmaning som företag på den svenska fastighetsmarknaden har ställts inför. Under de senaste hundra åren har flera betydande kriser haft olika stor påverkan på branschen.

4.4.1 Oljekriserna på 1970-talet

Under 1970-talet inträffade två betydande oljekriser (1973 och 1979) som ledde till kraftigt stigande energipriser och global ekonomisk osäkerhet. I Sverige resulterade detta i ökad inflation och högre räntor, vilket påverkade byggkostnader och fastighetsvärden negativt. Denna period kännetecknades av en avmattning i byggandet och en mer försiktig inställning till fastighetsinvesteringar (Fastighetsnytt, u.å.) (Handelns Historia, u.å.).

4.4.2 1980-talets fastighetsboom och efterföljande kris

Under 1980-talet avreglerades kreditmarknaden i Sverige, vilket ledde till en kraftig ökning av utlåningen till fastighetssektorn. Denna expansiva kreditgivning resulterade i stigande fastighetspriser. I slutet av decenniet började dock priserna falla, vilket utlöste en kris inom fastighetssektorn. Många fastighetsbolag, som hade hög belåning, drabbades hårt när värdena sjönk och kreditgivningen stramades åt (Forskning.se, 2013).

4.4.3 1990-talskrisen

Bank-, finans- och fastighetskrisen i Sverige mellan 1990 och 1994 var en av de mest allvarliga ekonomiska kriserna i landets moderna historia. Den orsakades delvis av avskaffade kreditmarknadsregler och en fast växelkurs som ledde till valutaspekulation.

Fastighetsmarknaden påverkades kraftigt; kommersiella fastigheter tappade värde kraftigt, och även priserna på villor och bostadsrätter föll avsevärt. Hög belåningsgrad visade sig vara särskilt riskfyllt under denna period, då många fastighetsägare hamnade i ekonomiska svårigheter när värdena sjönk och räntorna steg (Ekonomifokus, u.å.).

4.4.4 Finanskrisen 2008

Den globala finanskrisen 2007–2010, som hade sitt ursprung i den amerikanska ränte- och bostadsmarknaden, spred sig snabbt till Europa och Sverige. I september 2008 spred sig paniken på världens finansmarknader när den amerikanska investmentbanken Lehman Brothers gick i konkurs. Det fick konsekvenser för hela det finansiella systemet i Sverige och världen.

Fastighetsbolag med hög belåning stod inför stora utmaningar, då finansieringen blev dyrare och svårare att få tillgång till. Fastighetsvärdena påverkades negativt, men tack vare lärdomar från 1990-talskrisen och snabbare åtgärder från myndigheter och banker blev effekterna mindre dramatiska än förväntat (Fastighetsnytt, u.å.).

4.5. Intervjuer och företagsrapporter

Denna del presenterar den data som insamlats från intervjuer samt delårsrapporter från de fem företag vars representanter har intervjuats. Företagen som intervjuas har ett sammanlagt fastighetsvärde på 304,7 miljarder SEK, cirka 13,35% av hela marknaden.

Företagsrepresentanterna har olika roller på sina respektive företag, men samtliga anses ha en tillräckligt stor roll på företaget för att ha insyn i större strategiska förändringar. Utöver intervjuer med företagsrepresentanter inkluderas även en intervju med branschexperten Rikard Jacobsson.

4.5.1 Atrium Ljungberg

Andreas Lundberg har sedan 7 år tillbaka arbetat som Affärsutvecklingschef Malmö och Göteborg på Atrium Ljungberg. Lundberg har mer än 20 års erfarenhet inom fastighetsbranschen och har tidigare arbetat på både IKEA Fastigheter och Skanska.

4.5.1.1 Företaget

Atrium Ljungberg är främst verksamt i Sveriges större städer: Stockholm, Göteborg, Malmö och Uppsala. Företaget är börsnoterat med cirka 8000 aktieägare där ingen innehar majoritet. Det största aktieinnehavet har familjen Ljungberg, Coop Östra ek för. och familjen Holmström (Atrium Ljungberg, u.å.b) I den senaste delårsrapporten från Q3 2024 rapporterades en belåningsgrad på 40,1% (Atrium Ljungberg, 2024).

Det som skiljer Atrium Ljungberg från andra aktörer i branschen är deras unika strategi kring hur de utför investeringar. Vid investeringar i fastigheter ligger fokus inte på själva fastigheten, utan på stadsdelen där fastigheten är belägen. Företaget använder sig av en "Stadsutvecklingstrategi", vilket innebär att varje investering värderas utifrån stadsdelens attraktionskraft och potential (Lundberg, 2024).

Strategin bygger på att skapa levande stadsdelar genom investeringar i en mix av kontor, handel, bostäder och fastigheter som bidrar till "stadskvalitet". Detta kan inkludera allt från klubbar till barer som bidrar till skapandet av ett levande område. Exempel på stadsdelar där Atrium Ljungberg har genomfört denna typ av investeringar inkluderar Slakthusområdet, Hagastaden och Sickla i Stockholm (Lundberg, 2024).

Historiskt har Atrium Ljungberg varit tungt inriktat på handelsfastigheter, men under de senaste tio åren har företaget renodlat sin strategi och skiftat fokus mot kontor och stadsutveckling. Försäljningen av Farsta Centrum innan pandemin var en avgörande affär som passade in i den nya strategin (Lundberg, 2024).

För att säkerställa implementeringen av stadsutvecklingsstrategin har Atrium Ljungberg lokaler med personal som enbart fokuserar på kundrelationer i varje stadsdel där de investerar vilket möjliggör nära kontakt med hyresgäster och kunder (Lundberg, 2024).

4.5.1.2 Pandemiåren

Under kvartalen innan inledningen av pandemin, beskriver Atrium Ljungberg goda förutsättningar framåt (Atrium Ljungberg, 2020a), något som ändras under pandemin. Kort tid in i krisen beskrivs förluster från restauranger och kaféer som drabbats och företaget tvingas agera snabbt för att hjälpa hyresgäster som påverkats negativt. Under andra kvartal 2020 beskriver Atrium Ljungberg att de gått in i 400 överenskommelser om tillfällig hyresrabatt och som följd förlorat 38 miljoner kr (Atrium Ljungberg, 2020b). Trots detta tror man starkt på att kontor och butiker kommer att fortsätta finnas och vara starka efter pandemin (Atrium Ljungberg, 2020c). Under första halvan av 2021 beskrivs hur företaget tror att pandemin kommer leda till påskyndat förändringar i och med normaliseringen kring distansarbete som växer fram, men att det inte kommer leda till permanenta beteendeförändringar och att arbetssättet som fanns innan Covid-19 pandemin kommer tillbaka, då personliga möten är viktiga (Atrium Ljungberg, 2021b). Något som redan under tredje kvartalet ändras lite, då det beskrivs att hybrid är här för att stanna vilket kommer att kräva kontorsinnovation (Atrium Ljungberg, 2021c). Något som Atrium Ljungberg menar är i linje med deras strategi.

Den tillväxtstrategi som Atrium Ljungberg etablerade före pandemin fick under Covid-19:s spridning pausas för att istället fokusera på nuvarande utmaningar och hyresgästernas överlevnad. Företaget agerade snabbt genom att införa hyresrabatter och bilda ett råd för att kontinuerligt diskutera hyresgästernas situation och hur de bäst kunde stödjas under krisen, då olika typer av fastigheter påverkades på olika sätt: restauranger drabbades hårt, medan livsmedelsbutiker och apotek presterade bättre (Lundberg, 2024).

Atrium Ljungbergs har följt en konservativ ekonomisk strategi, med låga belåningsgrader och stabila finansiella ramar, som implementerades redan efter 1990-talets ekonomiska kris. Deras konservativa riskstrategi och låga belåningsgrad i kombination med att Atrium Ljungberg har en diversifierad fastighetsportfölj bidrog till att de ekonomiska resultaten endast påverkades marginellt negativt (Lundberg, 2024).

4.5.1.3 Post-covid effekter

Efter pandemin har Atrium Ljungberg sett förändringar i efterfrågan på kontorsutrymmen. Lundberg menar att trenden mot mindre kontorsytor har uppstått men att den är liten och att det tydligt ses i att efterfrågan är högre krav på attraktiva lägen, framför allt i centrala stadsområden. Exempelvis har det blivit tufft att behålla hyresgäster i Kista, vilket Lundberg menar delvis är på grund av bristen på en urban känsla. Samtidigt har konceptet om "15-minutersstaden", där allt nödvändigt finns inom en kort radie, blivit en central del av Atrium Ljungbergs strategi, och något som har förstärkts ytterligare av pandemins effekter (Lundberg, 2024).

Företaget har även satsat mer på co-workinglösningar för att möta den förändrade efterfrågan som uppstått till följd av Covid-19-pandemin. Tydligaste steget i denna riktning är Atrium Ljungbergs nyliga förvärvning av 50% av A House (Atrium Ljungberg, 2023), en aktör inom co-working och community-building, som Atrium Ljungberg nu etablerar i sina stadsdelar för mer flexibla kontorslösningar (Lundberg, 2024).

Vidare var företaget tidiga med att ifrågasätta framtidens arbetsplatser, då många anställda uttryckte ovilja att återvända till kontoret i samma utsträckning som tidigare. Atrium Ljungberg genomförde därför omfattande analyser av framtida arbetsmönster och kontorsbehov, vilket resulterade i en ökad beredskap att anpassa sina fastigheter till det nya moderna kontoret (Lundberg, 2024).

En oväntad konsekvens av pandemin har varit den ekonomiska osäkerheten som följt. Ökad inflation, högre räntor och sjunkande fastighetsvärden är faktorer som har fortsatt att påverka företaget. Konflikten i Ukraina har ytterligare förvärrat dessa ekonomiska utmaningar, men många av dessa problem kan spåras tillbaka till pandemins globala påverkan, menar Lundberg.

4.5.2 Castellum

Anna Björklund, projektutvecklingschef region syd, på Castellum intervjuades för att ge inblick i hur Castellum påverkats av Covid-19 pandemin. Tidigare jobbade Anna som projektutvecklare och har varit en del av företaget i 6 år.

4.5.2.1 Företaget

Castellum har en diversifierad fastighetsportfölj i tillväxtområden och huvudstäder i Norge, Sverige och Finland, men fokus för denna studie ligger enbart på den svenska marknaden. Ytterligare är företaget börsnoterat utan en tydlig majoritetsägare, största aktieinnehavet har

Akelius Residential Properties AB med 13,52% av aktierna (Castellum, 2023). I den senaste delårsrapporten från Q3 2024 rapporterades en låg belåningsgrad på 36,6% (Castellum, 2024).

Det som utmärker Castellum från andra fastighetsföretag beskrivs vara ett långsiktigt tänk kring sina fastigheter, det är framförallt en förvaltande organisation. Fastigheterna förvaltas av Castellum direkt, hyresgäster har alltid kontakt med en Castellum anställd. Ytterligare jobbar bolaget hårt med sina hållbarhets parametrar. I Sverige bedrivs verksamhet på 17 orter, fördelade i fem regioner med en centralstation som sköter portföljen (Björklund, 2024).

4.5.2.2 Pandemiåren

Innan pandemin gick det väldigt bra för Castellum. I början av pandemin beskrev företaget i delårsrapporter att man stod väl rustade med liten exponering mot de värst drabbade branscherna. En bit in i pandemin började kontorets roll diskuteras i delårsrapporter och företaget nämnde "kontor 2.0" där man exempelvis utvecklar utomhuskontor som kallas "WorkOUT". Med detta ger man större möjlighet till hyresgäster att kortsiktigt hyra kontorsytor och även hyra utomhuskontor. Vidare under pandemin fortsatte det gå bra för Castellum som gör ett av sina starkaste halvår någonsin under de två första kvartalen 2021 och helåret summeras med det högsta resultatet någonsin (bilaga 2).

Företagets långsiktighet var en fördel under pandemin då verksamheten byggs på att förändring sker långsamt och bygger på en stor och stabil mängd kontrakt. Trots att många av fastigheterna stod tomma så fick Castellum sina intäkter. Verksamheten förändrades något då mer fokus riktades mot säkerhet och att möjliggöra tillgänglighet. Inom bolaget lades stor vikt på att behålla det långsiktiga tänket, trots de snabba förändringar som skedde i samhället (Björklund, 2024).

4.5.2.3 Post-covid effekter

Efter pandemins avslut har företaget sett en trend i att kontorsarbete kommer att bli mer aktivitetsbaserat. Digitaliseringen och arbete hemifrån började bli vanligare redan innan Covid-19 men accelererades av pandemin. Detta leder till två trender; det krävs inte lika stora ytor samt kontoren behöver vara mer anpassningsbara och vara bättre på att locka anställda till kontoret. En ytminskning är alltså trolig och kan komma att ökas ytterligare av lågkonjunkturen. Dessutom kommer flexibla kontorslösningar att bli allt viktigare för att tillfredsställa de nya kraven på en mer attraktiv arbetsplats samt möjliggöra fler digitala möten (Björklund, 2024).

Utöver kontor äger Castellum även många samhällsfastigheter och lager/industrifastigheter. Generellt sett ökade antalet lager väldigt mycket under pandemin på grund av ökad e-handel. Denna utveckling har inte fortsatt i fastighetsbranschen och efterfrågan har avtagit. Det kan till och med vara så att det i nuläget finns för många lager, vilket gör att exempelvis Postnord hyr ut många av sina nybyggda lager. Därav är nyproduktionen av lager väldigt begränsad i nuläget och det kommer troligtvis att dröja innan efterfrågan ökar tillräckligt mycket för att motivera nybyggnationer. En tydlig, långsiktig effekt på lager/industrifastigheter är svår att se (Björklund, 2024).

Castellums samhällsfastigheter påverkas väldigt lite under pandemin, det som hände var ett fåtal logistikstörningar och svårigheter att anlita utländsk arbetskraft. Annars fortsatte verksamheten och projekten som vanligt under pandemin, med viss förändring för att följa riktlinjer och rekommendationer (Björklund, 2024).

Det har även skett förändringar i omvärlden efter pandemin som är med och påverkar Castellum. En sådan förändring är att det kom en konjunktursvacka som gjorde att möjligheten till obligationslån försvann. Detta försvårade finansieringen för framförallt mindre bolag i branschen och företag med ont om kapital fick det väldigt kämpigt med finanserna. Hur stor del av konjunktursvackan som kan härledas till Covid-19 är däremot oklart då exempelvis kriget i Ukraina har haft väldigt stor inverkan (Björklund, 2024).

Sammanfattningsvis så har pandemin framförallt haft påverkan på Castellums kontorsverksamhet då digitaliseringen har påskyndats. En strukturomvandling är igång, vars påverkan ännu inte är helt klarlagd. Den stora frågan är hur framtidens kontor kommer att utformas och på grund av trögrörligheten som kommer från långa hyreskontrakt kommer det att dröja väldigt lång tid innan man säkert vet svaret (Björklund, 2024).

4.5.3 Fastpartner

För att få inblick i Fastpartner intervjuades Svante Hedström som är hållbarhets- och projektchef samt sitter i företagets ledningsgrupp sedan 2008. Tidigare hade Hedström rollen som fastighetschef på Fastpartner, vilket innebar att han var ansvarig för fastighetsportföljen.

4.5.3.1 Företaget

Fastpartner har en diversifierad fastighetsportfölj med geografiskt fokus på framförallt Stockholm men även andra större orter i Syd- och Mellansverige. Bolaget är uppdelat i 3 regioner som styrs relativt självständigt, men samarbete över regiongränserna finns också. Detta anses öka företagets chans för kundnära relationer och därav stärkta kundrelationer som tillåter företaget att i större utsträckning växa med sina kunder. Ytterligare beskrivs företaget vara entreprenörsdrivet i att VDn, Sven-Olof Johansson, äger 72% av företaget. En sådan majoritetsägare för ett börsnoterat fastighetsbolag är utmärkande jämfört med de andra företag som studeras i denna rapport. Exakt belåningsgrad finns inte med i delårsrapporter men företaget har ett mål om att säkerställd belåningsgrad ska vara under 30% och nettobelåningsgraden under 45% (Fastpartner, 2024). En del av deras finansiella strategi är att ta lån med korta bindningstider vilket gör att företaget har större finansiella svängningar än konkurrenter som binder sig längre. Ytterligare vill företaget alltid ha ett positivt kassaflöde för att alltid ha likviditet (Hedström, 2024).

Den huvudsakliga strategin beskrivs vara att satsa på lönsamma, lovande fastigheter, utan större hänsyn till vilken typ av fastighet det är. Det beskrivs vara viktigt med attraktiva fastigheter för att fylla ut ytor samt tillåta nuvarande kunder att öka och minska i yta, alltså ha en flexibilitet

för sina kunder. Slutligen beskrivs även bra service och hållbarhet vara viktigt i företaget (Hedström, 2024).

4.5.3.2 Pandemiåren

Fastpartner beskrev sig vara välpositionerade in i pandemin och med få kunder som drabbades hårt av pandemin fortsatte verksamheten enligt plan (Fastpartner, 2020b). Vidare under första pandemiåret beskriver företaget en begränsad påverkan som följd av företagets låga exponering mot de hårdast drabbade branscherna (Fastpartner, 2020c). En viss påverkan syntes däremot i slutet av 2020 då stora företag drog ner på sin yta, vilket Fastpartner bemötte genom att dela upp ytorna för att ge möjlighet till att fler företag skulle dela på dem (Fastpartner, 2021a). Denna ytförändring förverkligades däremot aldrig (Hedström, 2024). Under 2021 fortsatte det gå bra för företaget, bland annat beskrivs det hur "Kontor har aldrig varit mer aktuella än just nu" (Fastpartner, 2021c). Det beskrivs även att lager, lättindustri och samhällsfastigheter har oförändrad efterfrågan, men att kontor har ökade krav på kvalitet (Fastpartner, 2021c). Den risk som har setts under covid har handlat om betalningsförmågan hos hyresgästerna samt refinansieringsmöjligheter på kapitalmarknaden (Fastpartner, 2021b).

Anledningen till att det fortsatte gå bra för Fastpartner under pandemin beror inte på en särskild strategi utan tros istället bero på ökat engagemang hos företaget. Ledningsgruppen arbetade hårdare för att snabbt släcka bränder som uppstod och lagkänslan i företaget förbättrades då ingen anställd blev av med jobbet utan fokus lades istället på att ta sig igenom krisen tillsammans. Deras finansiella strategi hade väldigt liten påverkan på hur företaget tog sig genom pandemin då styrräntan var fortsatt låg (Hedström, 2024).

4.5.3.3 Post-covid effekter

Efter pandemin har Fastpartner inte sett några stora förändringar i fastighetsbranschen. Kontoren har förändrats mest då det är allt färre stora ytor utan istället flera mindre, uppdelade kontorsytor, något som tros bero mycket på Covid-19. Krav på mindre ytor har företaget däremot inte sett vilket tros bero på att många bolag anser det vara effektivt för personalverksamhet att anställda är inne på kontor och jobbar. Viss ytminskning per anställd anses dock komma i framtiden, men med förutsättningen att svensk företagsamhet och näringsliv fortsätter växa så kommer påverkan vara begränsad. Flexibilitet och attraktiva fastigheter är viktigt hos Fastpartner i nuläget och tros vara fortsatt viktigt även i framtiden för att bemöta de förändringar som kan väntas inom kontorsverksamhet (Hedström, 2024).

Sett till lager och logistik, industrifastigheter, handelsfastigheter och samhällsfastigheter ser Fastpartner mycket lite förändring. Viss ökad försiktighet sett till handelsfastigheter finns efter pandemin då just dessa fastigheter har visat sig vara särskilt känsliga för kriser. I övrigt ser företaget inte några förändringar på andra fastighetstyper än kontor (Hedström, 2024).

Fastpartner har däremot påverkats av sin finansiella styrning efter pandemins avslutning. Strategin med lån med korta bindningstider har påverkat företaget negativt som följd av de kraftigt ökade räntorna efter pandemin. Denna ränteökning beror däremot inte enbart på

pandemin utan framförallt på grund av kriget i Ukraina och det är svårt att härleda vilken effekt pandemin har haft. Nu, då räntorna börjar sänkas igen, har det däremot börjat gå bättre för företaget (Hedström, 2024).

Sammanfattningsvis har Fastpartner påverkats relativt lite både under och efter pandemin. Deras strategi äga attraktiva fastigheter oavsett plats och typ samt flexibilitet för hyresgästerna gör att verksamheten påverkades väldigt lite av den kris som pandemin innebar. Eftereffekterna är hittills väldigt små och kan bemötas med företagets flexibla tillvägagångssätt (Hedström, 2024).

4.5.4 Granitor Properties

Peter Syrén har jobbat på Granitor, tidigare Midroc, sedan 2001 vilket innebär att han varit med och byggt upp företaget sedan dess start. Peter har haft många olika roller i Granitor men i nuläget arbetar han som VD på Granitor Properties, Granitorgruppens fastighetsdel.

4.5.4.1 Företaget

Granitor Properties har en bred fastighetsportfölj med framförallt kontorsfastigheter. Geografiskt har bolaget flest fastigheter i Skåne, men även i Uppsala, Jönköping, Växjö och Stockholm. Granitor Properties är privatägda av familjen Wikström och har en konservativ belåningsstrategi med enbart privat bankbelåning (Syrén, 2024).

Det som utmärker företaget är att de är privatägda av ägare med långsiktig målsättning. Som del av detta bygger företaget med målsättningen att själva äga fastigheten under lång tid. Ägarstrukturen ger även företaget mycket flexibilitet i att de kan göra olika affärer på olika marknadsområden utan att behöva förhålla sig till stränga riktlinjer. Ytterligare en fördel ligger i deras starka lokala förankring i Skåne som resulterat i högt förtroende från kommun och andra intressenter (Syrén, 2024).

4.5.4.2 Pandemiåren

Under inledningen av pandemin, 2020, påverkades Granitor Properties inte i någon större utsträckning. I hållbarhetsrapporten beskrivs påverkan av pandemin framförallt som ett startskott för ett antal förändringsprocesser såsom påskyndad digitalisering och förändrad syn på vad som är viktigt i ett samhälle (Granitor, 2021). Hållbarhetsrapporten 2021 beskriver större påverkan, framförallt genom distansarbete hos de som arbetar i kontor. Detta beskrivs ha gynnat Granitor Properties som äger många moderna lokaler och därför kan tillfredsställa förändrade lokalbehov. Det spekuleras även kring en potentiell ökad betydelse av lokalsamhällen (Granitor, 2020).

Syrén beskriver att bostadsmarknaden, som utgör en del av Granitors portfölj, gick väldigt bra under pandemin då markförutsättningar, såsom räntan, blev mer gynnsam. Kontorsfastigheter fick en något förändrad efterfrågan, men denna förändring kom först efter pandemin då det var framförallt avvaktande under pandemin. Granitor Properties hotell och restaurang fastigheter gick väldigt dåligt under pandemin och vissa hyresrabatter gavs och även uppskjutna hyror. En stor del av effekterna mot hotell och restaurang har däremot också slagit först efter pandemics

avslut då uppskjutna skatter först nu måste börja betalas tillbaka. Andra delar av företaget som påverkades gällde framförallt olika projekt som för det mesta kunde fortsätta som vanligt, men vissa problem uppstod i leveranskedjor (Syrén, 2024).

4.5.4.3 Post-covid effekter

Syrén ser inte några större, betydande effekter på fastighetsbranschen efter pandemins avslut. Granitor Properties uthyrning har inte förändrats särskilt mycket sett till typ av fastigheter eller geografiskt läge. Viss förändring ser Syrén i utformningen av kontor då det inte behövs "en stol till alla". Däremot anses kontoren fortsatt ha en viktig roll för företag som en gemensam arbetsplats och för att sammanhållningen ska frödas. Istället för en minskning av antalet och storleken på kontoren kommer ytorna istället behöva anpassas för att tillgodose den beteendeförändring som skedde i samband med Covid-19 och den accelererade digitaliseringen. Ett exempel på hur dessa beteendeförändringar bemöts är med aktivitetsbaserade ytor och att fler fastigheter byggs för att kunna användas av flera olika hyresgäster med ökad förekomst av ytor som flera företag delar på. Utöver detta ser Syrén inte att någon annan fastighetstyp påverkats särskilt mycket utan "annars är covid ganska glömt" (Syrén, 2024).

Trots att fastigheterna och dess utformning inte förändrats i någon större utsträckning, utöver kontorsfastigheterna, har Granitor Properties dragit ett antal olika lärdomar från pandemin. En av dessa lärdomar gäller vilken typ av hyresgäster företaget riktar sig mot, framförallt har det blivit viktigt att hyresgästerna ska vara ekonomiskt starka och stabila för att kunna överleva kriser. Ytterligare har företagets kris- och riskbedömning blivit viktigare och högre prioriterat än tidigare. En del av detta gäller investeringsviljan som har avtagit något och säkrare investeringar föredras, något som anses gälla för hela samhället (Syrén, 2024).

En del finansiella förändringar efter pandemin har också påverkat den kommersiella fastighetsbranschen och Granitor Properties. Många företag belånade sig mer när räntorna sjönk under pandemin, vilket fått negativa följder efter pandemin då räntorna höjdes, en höjning som däremot inte kan härledas till pandemin i någon större utsträckning. Granitor och deras konservativa belåningsstrategi har gynnat företaget i då räntorna höjdes eftersom påverkan då var begränsad. Att företaget inte lånar på obligationsmarknaden utan enbart via privat banklåning anses också ha varit gynnsamt då obligationsmarknaden gick dåligt efter pandemins slut (Syrén, 2024).

Slutligen ser Syrén även en fördel i att Granitor är privatägt då företagets långsiktighet blir högre prioriterat när styrelsen inte behöver nå kortsiktiga mål inför bokslut. Företagets strategi och handlande under pandemin kunde därför fortsätta fokusera på bolagets långsiktiga välmående, snarare än att siffrorna skulle se bra ut. Däremot finns det även vissa nackdelar i att vara privatägda, under pandemin kunde börsnoterade företag ofta gynnas av att ha större kapitaltillgångar som tillät investeringar i ett gynnsamt marknadsläge (Syrén, 2024).

Sammanfattningsvis har Granitor Properties sett få förändringar efter pandemins avslut. Viss förändring inom kontorsfastigheter sker för att bemöta beteendeförändringar, men annars har

väldigt lite hänt sett till fastigheterna. Vissa strategiförändringar har skett i att det blivit viktigare att välja stabila hyresgäster och Granitor Properties har ökat sitt fokus på riskbedömning. Syrén anser även att bolaget gynnats av en konservativ belåningsstrategi och att vara privatägt (Syrén, 2024).

4.5.5 Wihlborgs

Hans Andersson har varit en del av Wihlborgs sedan 2012. Idag är han affärsutvecklare på företaget, där han ansvarar för strategiska samarbeten och arbetar nära marknaden för att etablera och utveckla relationer i företagets verksamma regioner. Hans har även en central roll i frågor som rör varumärkesstrategi och innovationsdistrikt.

4.5.5.1 Företaget

Wihlborgs har en diversifierad fastighetsportfölj som huvudsakligen består av kontor och fastigheter inom lager och logistik i Malmö, Lund, Helsingborg och Köpenhamn, men fokus för denna studie ligger enbart på den svenska marknaden (Wihlborgs Fastigheter AB, 2024b).

Företaget börsnoterat utan en tydlig majoritetsägare, största aktieinnehavet har Backahill med 11,1% av aktierna (Wihlborgs Fastigheter AB, u.å.b). I den senaste delårsrapporten från Q3 2024 rapporterades en belåningsgrad på 51,2% (Wihlborgs Fastigheter AB, 2024b).

Wihlborgs affärsmodell består inte enbart av att hyra ut lokaler, företaget vill även fungera som en rådgivande partner till sina hyresgäster. Detta gör de bland annat genom att genomföra analyser av hyresgästernas organisationer och hjälpa till att översätta dessa insikter till effektiva och funktionella kontorsytor, en strategi som tillkom under Covid-19-pandemin (Andersson, 2024).

4.5.5.2 Pandemiåren

Under 2019, året innan Covid 19 pandemin bröt ut, var Wihlborgs mycket starka och rapporterade rekordmycket affärer (Wihlborgs Fastigheter AB, 2020a). Under pandemins framfart fortsatte Wihlborgs att leverera starka resultat med få hyresgäster som drabbats (Wihlborgs Fastigheter AB, 2021 & 2022).

Anledningen till att affärerna fortsatte gå bra under pandemin menar Andersson var bland annat på grund av att Wihlborgs inte var, eller är, hårt exponerade mot de mest utsatta branscherna (Andersson, 2024). Trots detta hade Wihlborgs över 200 pågående diskussioner med hyresgäster som drabbats av pandemi under de första månaderna av viruset (Wihlborgs Fastigheter AB, 2020b) och var givmilda när det gällde utdelning av hyresrabatter till deras hyresgäster som kunde bevisa dess behov (Andersson, 2024). Under pandemin hade företaget kontinuerligt fler hyror som kom in i tid i jämförelse med innan pandemin (Wihlborgs Fastigheter AB, 2020c & 2020d).

4.5.5.3 Post-covid effekter

Företaget har observerat en ökad diskussion kring hemarbete till följd av Covid 19 pandemin, men trots detta menar Andersson att majoriteten av de anställda har återvänt till kontoren och att pandemin till stor del har glömts bort för. Ungefär 80% av Wihlborgs hyresgäster gör inga förändringar, medan de få som drar ner på sina ytor är generellt globala bolag som enbart har monetära syften.

Den största förändringen i efterfrågan som Wihlborgs har identifierat är skillnaden i kontorslayout, tidigare var kontorsutrymmen ofta statiska och följde en relativt förutsägbart struktur, men pandemin har accelererat behovet av flexibilitet och anpassningsbarhet i arbetsmiljöer. Företag visar en vilja att båda göra om sina ytor till en mer aktivitetsbaserad arbetsplats samt att införa lounge-rum, gaming-rum eller andra sociala ytor för att göra sina kontorsytor mer attraktiva och locka dit sina anställda. Detta då man ser en minskning av innovationsgraden hos anställda då man arbetar på distans och via digitala verktyg. Offentliga myndigheter har svårt att bryta "jobba hemma-vanan" och få tillbaka sin arbetsstyrka bland annat då de inte har samma produktivitetskrav och sämre kontor än privata företag (Andersson, 2024).

För att möta dessa förändringar i efterfrågan på kontorslayouter har Wihlborgs utvecklat en mer rådgivande roll gentemot sina hyresgäster. Det handlar inte längre bara om att hyra ut lokaler, utan om att aktivt samarbeta med företag och göra analyser för att förstå deras specifika behov och översätta dessa till de optimala ytorna (Andersson, 2024).

En stor fördel Wihlborgs har haft genom och efter pandemin är att de har eget kapital och en stark lokal närvaro. Genom att koncentrera sin verksamhet geografiskt har de kunnat bygga nära och långsiktiga relationer med både hyresgäster och kommuner vilket i sin tur innebär en djupare förståelse för de regionala marknadsförutsättningarna och en högre anpassningsbarhet för att tillgodose kunders behov. Samarbetet med hyresgäster som uppkommit under och efter Covid-19 pandemin har också stärkt deras kundrelationer ytterligare, och Wihlborgs ser varje konversation som en möjlighet att stärka förtroendet (Andersson, 2024).

Andersson tror att efterfrågan på ytor inom olika fastighetstyper kommer att förbli hög. När det gäller kontor menar han att en viss minskning av kontorsytor balanseras av befolkningstillväxt och ett växande svenskt näringsliv. För de mer volatila och negativt påverkade branscherna, såsom handel och restaurang, menar han att dessa alltid kommer att behövas och finnas då de bidrar till att skapa attraktiva områden. I närheten av kontor kommer hyresgäster alltid att kräva tillgång till service inom gångavstånd, vilket är en faktor som Wihlborgs ständigt tar hänsyn till i sina investeringar. Ett tydligt exempel på detta är deras investeringar i restauranger i Helsingborg, som inte enbart syftade till att utveckla enskilda fastigheter, utan till att göra Helsingborg C mer attraktivt (Andersson, 2024).

4.5.6 Branschexpert Rikard Jacobsson på PwC

Rikard Jacobsson är Director på PwC och självutnämnd “fastighetsnörd”. Fastigheter har alltid varit en röd tråd i hans karriär, då han har arbetat med fastighetsbolag genom transaktionslådor och management consulting. Med sin breda erfarenhet har Rikard intervjuats för att ge en djupare inblick i fastighetsbranschen ur både fastighetsbolagens och kundernas perspektiv.

4.5.6.1 Rikard Jacobssons insikter om fastighetsbranschen och Covid-19s påverkan

Rikard påpekar att branschen traditionellt har varit mer inriktad på fastigheterna än på kunderna. Detta har lett till att många fastighetsbolag inte har full koll på sina kunders behov, vilket blev särskilt tydligt under pandemin.

Rikard berättar att många trott att Covid-19 skulle påverka mer än vad den gjort, men understryker också att en större förändring är möjlig i framtiden. Idag har branschen påverkats genom, exempelvis förändring i hur företag ser på kontorsytor. Trots initiala farhågor om minskat behov av kontorsutrymme, har många företag behållit sina ytor, även om användningen av dessa ytor har förändrats (Jacobsson, 2024). Det har blivit viktigare att skapa miljöer som främjar digitala möten och anpassar sig till hybridarbete, samtidigt som personal ska lockas till kontoren. Det är viktigare att personalen vill jobba och prestera så bra som möjligt än att skära ner på kontorsytor, menar Jacobsson.

Han nämner även att det finns en “dold vakans” i branschen som ingen riktigt vet storleken på. Ingen förändring i ytminskning har ännu visat sig och många företag “sitter stilla i båten” då hyreskontrakten är långsiktig och fortfarande gäller. Om denna minskning av yta kommer att ske i framtiden är svårt att säga, men i och med en eventuell minskning finns möjlighet för innovation, exempelvis kontorshotell. Detta skrämmer däremot många bolag på grund av risken att företagskultur kan försvinna.

Det som oförnekligt tillkommit till följd av pandemin är normaliseringen av arbete hemma, “*vi kommer fortsätta arbeta hemma, det kommer bestå, det har förbättrat livet, vi har hemmet som ny bas*” säger Rikard under intervjun. Att fastighetsföretagen tror på detta är inte lika klart, alla är mer eller mindre duktiga på förnekelse, många tror att allting kommer att rulla på som vanligt medan andra tror att en förändring är på väg, fortsätter Rikard.

Rikard betonar även att fastighetsbranschen är starkt påverkad av makroekonomiska faktorer, såsom räntor och inflation. Många fastighetsbolag har hög belåning, vilket gör dem känsliga för ränteförändringar. Det ligger nämligen i fastighetsföretagens intresse att äga sina fastigheter med en viss andel lånade pengar, för att på så sätt sprida risken och som följd blir deras fasta kostnader högre om räntan ökar (Jacobsson, 2024)

5. Analys och diskussion

För att analysera hur Covid-19 pandemin har påverkat den kommersiella fastighetsbranschen kommer de analysverktyg som presenterats i teoridelen att användas. De makrofaktorer som påverkat fastighetsbranschen kommer att analyseras med hjälp av en PEST-analys och resiliensteori kommer användas för att granska företagens svar på dessa förändringar.

5.1 Covid-19 pandemins påverkan och effekter på den svenska kommersiella fastighetsbranschen

5.1.1. Politiska faktorer

De politiska faktorer som är värda att uppmärksamma gäller framförallt de restriktioner som infördes under pandemin samt de ekonomiska stödpaket som gavs ut. Detta påverkade framförallt branschen under pandemin men har även vissa eftereffekter. Restriktionerna som infördes gjorde att betydligt mindre arbete bedrevs på plats, vilket bland annat påverkade kontorsverksamhet. Det är således motiverat att anta att fastighetsbolag med mycket kontorsverksamhet påverkades negativt under pandemin.

Inget av de granskade företagen beskriver däremot någon större negativ påverkan på grund av kontors innehav. Snarare beskrivs kontorsverksamheten inte ha påverkats överhuvudtaget. Faberge, vars portfölj består av 70% kontor, beskriver i delårsrapporter att hyresintäkterna från kontor inte har påverkats. De företagsrepresentanter som intervjuades talar inte heller om någon påverkan. Branschexperten Rikard Jacobsson förklarar att kontor påverkades väldigt lite då hyreskontrakten gällde och företagen kunde fortfarande bedriva verksamhet och därmed betala, även om verksamheten var hemifrån. Då pandemin dessutom sågs som en tillfällig kris fortsatte hyresgästerna förnya sina kontrakt för att kunna återuppta sitt kontorsarbete då krisen var över. Det kan alltså konstateras att påverkan från kontorsinnehav var väldigt begränsad. Den största påverkan kommer istället från den accelererade digitaliseringen som distansarbetet förde med sig, detta kommer att beskrivas mer nedan.

Något som påverkade fastighetsföretagen mer är de restriktioner som riktade sig mot restauranger. Restaurangbranschen påverkades väldigt direkt av de restriktioner som infördes, då stora sällskap förbjöds och färre antal gäster tilläts. På grund av detta var det flera restauranger som behövde stöd för att klara av krisen, vilket de också fick av fastighetsföretag och även genom statliga stödpaket. Samtliga fastighetsbolag vittnar om en minskad hyresinkomst från restaurangfastigheter under krisen, däremot var påverkan på fastighetsföretagens inkomster väldigt begränsad. Att påverkan var så pass liten beror delvis på att restauranger generellt sett inte utgör en stor del av fastighetsföretagens portfölj eftersom att det alltid är hög risk att dessa hyresgäster går i konkurs. Exempelvis beskriver Hans Andersson från Wihlborgs hur restauranglokaler, snarare än för hög förväntad avkastning, ibland används för att göra en stadsdel attraktiv. De flesta fastighetsföretag har därför inte tillräckligt hög andel

restauranger för att en minskning i hyresintäkter ska påverka totala intäkterna. Däremot hade påverkan onekligen blivit större om det inte vore för de stödpaket som togs fram.

Ett av dessa stödpaket, som påverkade fastighetsbranschen mycket, var “hyresstödet” som innebar att att hyresvärdar kunde sänka hyran för hyresgäster i utsatta branscher, och staten ersatte hyresvärdarna med 50 procent av den nedsatta hyran. Ytterligare gavs staten uppskjuten skatt, möjlighet till korttidsarbete och omställningsstöd till drabbade företag. Detta gjorde att fler företag kunde betala hyror och undvika konkurs.

5.1.2 Ekonomiska faktorer

Pandemin har haft flera långtgående ekonomiska konsekvenser som fortsatt påverkar fastighetsbranschen. Ett tydligt exempel är den ekonomiska osäkerheten, som både under och efter pandemin, fått investerare att agera mer försiktigt. Till skillnad från förr, krävs idag ofta att framtida hyresgäster redan skrivit på avtal innan man får finansiering för att starta projektet. Detta kan tänkas i sin tur ha lett till färre transaktioner på fastighetsmarknaden.

Däremot råder det delade meningar om hur stark kopplingen är mellan pandemin och det ekonomiska läget som följt. Anna Björklund från Castellum, Svante Hedström från Fastpartner samt Peter Syrén från Granitor menar att dessa faktorer inte är lika tydligt relaterade till pandemin, då även kriget i Ukraina ska med i ekvationen. Andreas Lundberg från Atrium Ljungberg menar dock att trots att Ukraina-kriget har spätt på den lågkonjunktur som följt pandemin, kan mycket relateras tillbaka direkt till Covid-19.

Till skillnad från ränteläget efter pandemins slut, var räntorna betydligt lägre under pandemin. Enligt Syrén från Granitor möjliggjorde de låga räntorna att många företag ökade sin belåningsgrad för att utnyttja det gynnsamma läget, något som gjort att den efterföljande ränteuppgången orsakat ekonomiska påfrestningar. Detta är inget vi sett tydligt hos något av de företagen vi analyserat, men något som är värt att notera. Företag med en lägre belåningsgrad har uttryckt att detta varit fördelaktigt i tiden efter pandemin på grund av höga räntor, medan en högre belåningsgrad visade sig vara gynnsam under pandemin. För de större svenska fastighetsbolagen har dessa effekter till stor del balanserats över tid, vilket resulterat i att belåningsgraden haft en begränsad påverkan på företagens långsiktiga ekonomiska situation.

Ytterligare skapade pandemin utmaningar för pågående och planerade byggprojekt, då Covid-19 ledde till störningar i leveranskedjan och restriktioner på arbetsplatser ledde till förseningar och ökade kostnader.

5.1.3 Sociala faktorer

5.1.3.1 Distansarbete

Det var flera sociala faktorer som förändrades under pandemin, särskilt notabel var det ökande distansarbetet, vilket började analyseras under politiska förändringar. De restriktioner och rekommendationer som gällde under pandemin resulterade i en påskyndad digitalisering som i

sin tur ledde till förändrade levnadsvanor. Under pandemin normaliserades arbete hemifrån vilket kan tänkas ha påverkat fastighetsbolagen genom ett minskat ytbehov från deras hyresgäster som arbetar i kontor. Däremot vittnar representanter från Granitor, Fastpartner och Wahlborgs om att ytbehovet från kontor inte har minskat i nuläget utan snarare har utformningen förändrats. Snarare än att minska storleken på kontoren har företagen sett en förändring av hur hyresgästerna vill ha sina kontor utformade, med mer aktivitetsbaserade ytor och färre, stora, klassiska kontorslandskap.

Representanterna från Castellum och Atrium Ljungberg talar om samma förändringar som de andra representanterna, med förändring av kontorsutformningen. Till skillnad från de andra företagen har Castellum och Atrium Ljungberg också sett en liten minskning i hur stora kontor som efterfrågas av deras kunder. Denna minskning är inte särskilt stor idag men det spekuleras kring att det kan komma att bli högre krav på mindre kontor i framtiden. Företagens respons på denna förändring beskrivs närmare i 5.2.

Utöver en eventuell minskning av kontorstorleken, samt förändring av kontorsutformningen, beskriver samtliga företagsrepresentanter att kontorets roll har förändrats. Det beskrivs att kontor fortfarande anses vara viktigt för att bevara företagskultur och innovation, men många anställda trivs bra med hemarbete. Därför är det allt viktigare med kontor som lockar de anställda dit, eftersom det inte längre alltid är obligatoriskt. Sådant som gör ett kontor mer attraktivt beskrivs i nuläget vara aktivitetsbaserade ytor, som beskrivits tidigare, ett centralt läge, exempelvis närhet till restauranger, samt trivsamt klimat.

En annan förändring av kontoren som följd av den ökade digitaliseringen är ökade krav på flexibilitet. Med detta inkluderas aktivitetsbaserade ytor, men även annan typ av flexibilitet som i hur mycket yta som hyrs ut. Detta behov uppstår eftersom mer hemarbete innebär en större variation i belastningsnivå då olika antal arbetare är inne på kontoret varje dag. Det finns flera olika försök till lösningar på detta ökade kravet, vilka diskuteras i 5.2.

5.1.3.2 Förändrade rörelsemönster

En annan social förändring som skedde på grund av pandemin var en minskad rörelse av människor. Då det inte fanns direkta lagar som begränsade människors rörelse i Sverige ses detta som en social faktor, snarare än politisk. Att en mindre del av befolkningen var ute och rörde sig gjorde att hotell-, restaurang- och detaljhandelbesöken föll drastiskt. Därför behövde verksamheter som agerade inom dessa drabbade branscherna hjälp från både staten och fastighetsbolag som ägde deras lokaler. Detta hade en negativ påverkan på fastighetsbolagens inkomster, men då branscherna inte utgör en stor del av de flesta fastighetsbolagens portföljer var denna minskningen begränsad. Exempelvis drabbades Vasakronan relativt hårt jämfört med andra bolag då man förlorade 59 miljoner kronor, men företagets hyresintäkter förblev väldigt höga.

Den minskade rörelsen gjorde däremot inte att konsumtionen upphörde utan istället ökade e-handel vilket gav ett uppsving för lagerfastigheter. Catena var ett av de företag som gynnades

av detta då det blev större efterfrågan på dessa. Denna ökning var däremot tillfällig då flera företagsrepresentanter nu vittnar om att det snarare finns ett överskott av dessa lagerlokaler. Efter pandemin återgick nämligen konsumenter till att fortsätta handla i fysiska butiker och därav ser inga företagsrepresentanter någon fortsatt ökning av lager efterfrågan. En annan bransch som gick bra under pandemin var livsmedelsbranschen, men på grund av oförändrad ytefterfrågan påverkades inte fastighetsbolagen av detta.

Således kan den minskade rörelsen sägas ha påverkat fastighetsbranschen negativt, men väldigt begränsat. De företag med många restauranger, hotell eller detaljhandelsfastigheter påverkades mer negativt, men de med mycket logistiklokaler påverkades istället positivt. Trenderna kring rörelsemönster avtog däremot när pandemin avslutades och någon permanent förändring av rörelsemönster som påverkar fastighetsbranschen tycks inte finnas. Detta ses exempelvis då försäljningen från detaljhandel återhämtat sig och var redan i slutet av 2023 tillbaka på den nivå det låg på innan pandemin.

5.1.4 Teknologiska faktorer

En teknologisk utveckling som skedde under pandemin och har påverkat fastighetsbranschen är ökad tillgång till digitala lösningar för möten och distansarbete. Det gemensamma med dessa verktyg är att de möjliggör distansarbete i större utsträckning. Denna påverkan har diskuterats under 5.1.3.1.

Som beskrivet tidigare ökade även e-handeln markant under pandemin, något som inte hade varit möjligt utan teknologin som möjliggör det. Detta skifte påverkade fastighetsbranschen genom en minskad efterfrågan på fysiska butikslokaler och en ökad efterfrågan på lager- och logistikfastigheter för att hantera det växande behovet av varulager för e-handelsföretag, som beskrivet under 5.1.3.2.

5.1.5 Sammanfattning av PEST-analys

Analys av de fyra makrofaktorer som har påverkat den kommersiella fastighetsbranschen som följd av Covid-19 pandemin tydliggör trender som fanns under pandemin samt de fåtal trender som lever kvar efter pandemin. Det som huvudsakligen påverkade fastighetsbolagen under pandemin var restriktionerna och den begränsade rörelsen i samhället som drabbade framförallt restauranger, hotell samt detaljhandel. Kontoren behövde också stänga men detta påverkade inte fastighetsföretagen. Ytterligare en trend under pandemin var att e-handel ökade, vilket gjorde att lager- och logistikfastigheter fick ökad efterfrågan.

En av de trender som lever kvar är en följd av flera av de förändringar som skedde under pandemin, nämligen distansarbete. Distansarbete accelererades kraftigt under pandemin på grund av politiska restriktioner, sociala trender kring ökad distansering samt påskyndad teknologisk utveckling. Dessa tillsammans har gjort att distansarbete är vedertaget i flera olika företag, men inte i den utsträckning som många trodde det skulle bli under pandemin. Detta eftersom att kontor anses ha ett fortsatt värde i exempelvis företagskultur och innovation. På

grund av detta har företaget omvärderat användningen av kontoret och kraven på kontorsutformningen har förändrats.

Andra konsekvenser som kommit, åtminstone delvis, som följd av pandemin är framförallt ekonomiska. En av dessa konsekvenser är den lågkonjunktur som uppstått i kombination med höga räntor. Detta har gjort att det är gynnsamt att ha låg belåningsgrad för att undvika höga avgifter.

5.2 Fastighetsföretagens bemötande av pandemins konsekvenser

5.2.1 Fastighetsföretagens bemötande av konsekvenser under pandemin

Covid-19-pandemin medförde en rad konsekvenser som både direkt och indirekt påverkade svenska fastighetsbolag. Dessa konsekvenser möttes av varierande reaktioner från olika företag, där vissa visade unika bemötanden, medan andra uppvisade liknande metoder för att hantera de utmaningar som uppstod.

De huvudsakliga direkt påverkande konsekvenserna tillkom från restriktioner som infördes under pandemin. Restriktionerna ledde både till att kontor stod tomma och distansarbete blev ett faktum, samt att restauranger, detaljhandel och hotell möttes av stora ekonomiska påfrestningar. Fastighetsföretagens resultat förblev däremot bra, något som ur kontors aspekten berodde på långa hyreskontrakt, vilket betydde att hyrorna betalades in oavsett om kontoren stod tomma. Vidare bidrog diversifierade fastighetsportföljer till att mildra effekterna av pandemins utmanande perioder för hyresgäster inom de särskilt utsatta branscher.

Samtliga företag som intervjuats inom ramen för denna studie rapporterar att de erbjudit hyresrabatter till de hyresgäster som drabbades hårdast av pandemin. Vissa aktörer, som Granitor, valde dessutom att skjuta upp hyresbetalningar för att ytterligare stötta sina kunder. Lundberg från Atrium Ljungberg betonar vikten av ett snabbt agerande, där företaget inrättade ett särskilt råd för att regelbundet diskutera hyresgästernas situation och identifiera bästa möjliga stödåtgärder, såsom hyresrabatter. Flera företag framhåller att deras kundnära arbetssätt underlättade möjligheterna att hjälpa sina hyresgäster på ett effektivt sätt. Andersson på Wihlborgs tillägger att det nära samarbetet under pandemin inte bara löste akuta problem utan också resulterade i ännu starkare kundrelationer som består än idag.

Trots de utmaningar som pandemin innebar var det få företag som genomförde några konkreta strategiska förändringar. Många upplevde krisen som kortsiktig och valde därför istället att fokusera på att stötta sina hyresgäster snarare än att förändra sina övergripande strategier. Istället präglades arbetet av en dag-för-dag-mentalitet, där snabb anpassning och pragmatisk problemlösning prioriterades. Det långsiktiga perspektivet, med stabila hyresintäkter och starka kundrelationer, gav dessutom incitament att "sitta lugnt i båten." Med andra ord förlitade sig många företag på sina redan befintliga strukturer och relationer. Detta var något som Castellum

la stor vikt i under pandemin, i kombination med ökat fokus på säkerhet och tillgänglighet.

Syrén på Granitor tänker också på långsiktighet då han beskriver att det var en fördel att vara privatägda både under och efter pandemin. Detta då företaget inte haft någon press från aktieägare att påvisa goda resultat och därför inte heller behövt införa kortsiktiga strategier. Istället har de kunnat lägga stort fokus på just långsiktighet och företagets välmående. Däremot ser vi, som beskrivet tidigare, från andra intervjuer att icke-privatägda företag, som till exempel Castellum, också la fortsatt fokus på långsiktiga strategier.

Ett företag som påvisade en unik strategi under pandemin var Fastpartner. Hedström berättar att företaget valde att lägga ett särskilt fokus på den interna organisationen under pandemin. Genom att arbeta nära och hårt i ledningsgruppen för att släcka bränder, prioriterade de att behålla sina anställda och säkerställa en stark företagskultur trots de osäkra tiderna. Lagkänslan och tryggheten som detta gav till medarbetarna gjorde att de istället kunde fokusera på att ta sig igenom pandemin tillsammans. Något som Hedström menar är en stor anledning till att det fortsatte gå bra under pandemin.

5.2.1.1 Fastighetsföretagens resiliens genom motståndskraft och anpassningsförmåga

Trots att företag inom fastighetsbranschen hade något skilda huvudfokus under pandemin, framgår det tydligt av studien att de generellt uppvisade en hög grad av resiliens. När vi analyserar resiliens från svenska fastighetsföretag under pandemin, studeras deras *motståndskraft* och *anpassningsförmåga*. Att alla företag behövde anpassa sig är en självklarhet, men utifrån studien visas det även tydligt att anpassningen var i relativt låg grad. Det handlade inte om några större strategiska beslut, utan om mindre, kortsiktiga förändringar för akuta situationer i stunden, medan man ur ett övergripande perspektiv höll sig lugn och förlitade sig på sin motståndskraft för att klara sig igenom pandemin.

Den anpassningsförmåga som påvisats är huvudsakligen av kortsiktig karaktär. Ett tydligt exempel på detta är Atrium Ljungbergs initiativ att bilda ett särskilt råd för att stödja hyresgäster. Däremot då många företag undvek drastiska strategiska förändringar och istället valde att behålla ett långsiktigt perspektiv, visar på att organisatorisk resiliens även kan uppnås genom förmågan att förbli stabil under pressade omständigheter.

Alla företag inom fastighetsbranschen hade hög motståndskraft, vilket vi ser huvudsakligen berodde på långa hyreskontrakt, vilket innebar fortsatt goda och stabila resultat. Även fastighetsbolagens diversifierade portföljer spelade en central roll för deras resiliens. De flesta bolagen inom branschen har en blandning av fastigheter, vilket innebar att även om vissa sektorer, som hotell och restauranger, drabbades hårt, kunde andra områden balansera upp förlusterna.

Sammanfattningsvis visar studien att den höga graden av resiliens inom den svenska fastighetsbranschen under pandemin kan uppfattas komma framförallt från en hög motståndskraft men också från deras anpassningsförmåga.

5.2.2 Fastighetsföretagens bemötande av kvarvarande förändringar efter pandemin

Ur PEST-analysen ses att det framförallt är efterfrågan på kontor samt ekonomiska förutsättningar som har förändrats och påverkar den kommersiella fastighetsbranschen även efter pandemin. Detta kan därför tänkas speglas av företagen och hur deras tillvägagångssätt och strategi har förändrats de senaste åren.

5.2.2.1 Kontorsfastigheter

Det område som företagen vittnar om har förändrats mest är hur kontor utformas och används. Detta kommer från den förändrade efterfrågan på kontor som beskrivits tidigare, att kontor inte längre enbart fyller funktionen som arbetsplats utan snarare för företagskultur och innovation. Denna förändring av efterfrågan leder till flera konkreta förändringar i fastighetsbolagens bemötande av kunder som hyr kontorsfastigheter. Wihlborgs representant Hans Andersson beskriver hur de har börjat ha ett närmare samarbete med dessa kunder för att kunna skraddarsy fastigheten på ett bättre sätt och bemöta kundens krav. Flera andra företagsrepresentanter beskriver liknande förändringar, framförallt har företagen blivit bättre på att anpassa sina kontor efter hyresgästernas önskemål.

Däremot är det inte bara utformningen av kontoren som är viktig för företagen och lockar deras anställda in till jobbet, utan även var kontoren är placerade har en viktig roll. Kontor som är placerade centralt, i storstadsområden, har blivit mer attraktiva och efterfrågan minskar på kontor placerade i industriområden. Bland annat Andreas Lundberg från Atrium Ljungberg beskriver detta då det blivit svårare att behålla hyresgäster i Kista. På Atrium Ljungberg ser man att detta främst beror på att anställda dras mer till kontoret om det finns större möjlighet att träffa en kompis på en lunch i stan eller dylikt. Alltså bidrar ett centralt läge till en trevligare upplevelse över hela arbetsdagen då anställda har nära till andra upplevelser runt omkring deras arbete. Detta är anledningen till att konceptet "15 minuters staden" är en central del i Atrium Ljungbergs nuvarande strategi, där alla olika behov kan bemötas inom en 15 minuters radie.

Ett liknande tankesätt beskrivs av Wihlborgs representant Hans Andersson som också talar om att jobba för att göra en hel stadsdel attraktiv. Detta kommer då göra att fastigheterna inom den stadsdelen också blir mer attraktiva. Exempelvis satsar Wihlborgs på detta sättet i Helsingborg där flera restauranger har byggts i närheten av deras kontorsfastigheter vilket bidrar till att kontoren blir mer lockande. Således använder fastighetsföretagen båda utformning och placering av kontor för att göra dem mer attraktiva, vilket blivit allt viktigare efter pandemin.

En annan konsekvens av det ökade distansarbetet, som kan härledas till pandemin, är att belastningen på kontoren har förändrats. Under pandemin var kontoren i princip helt tomma och mycket spekulation kring hur kontoren skulle komma att användas i framtiden skedde, visa talade till och med om kontorsdöd. Detta har företagen däremot inte sett utan de flesta företagsrepresentanter vittnar om fortsatt hög kontorsefterfrågan, med undantag för Atrium Ljungberg, som dock inte ser en stor minskning. Det är följaktligen intressant hur det kommer sig att kontoren inte har minskat i yta trots att cirka 22% av svenskarna jobbar hemifrån någon dag i veckan.

En anledning till att kontoren inte har minskat i yta beror på den utformningsförändring som skett och beskrivits tidigare. Då alla anställda inte har ett fåtal kvadratmeter var, utan kontoren istället är aktivitetsbaserade blir det mer yta per anställd eftersom det ska finnas möjlighet att byta aktivitet utan att, exempelvis mötesrum, tar slut. För att undvika detta måste det finnas en buffert av rum för varje aktivitet vilket gör att samma yta som förr kunde tillgodose 100% av arbetsstyrkan, nu möjligtvis inte har den förmågan.

En annan anledning till att kontoren inte minskat i yta beror på att antalet anställda på kontoret varierar olika dagar. En del dagar kommer säkerligen kontoret att vara för stort, då många jobbar hemifrån, men andra dagar kan det hända att nästan alla anställda väljer att åka in till kontoret. Exempelvis kan många ta sig in till jobbet för det är någon särskild händelse, eller så är det bara slumpen. På grund av detta är det många hyresgäster som inte vågar minska i yta, man vill inte riskera att inte kunna ha hela arbetsstyrkan inne på kontoret en dag. Lösningar på detta problem diskuterades med branschexperten Rikard Jacobsson. En lösning, som används en del idag, är att företaget helt enkelt bestämmer vilka dagar anställda ska jobba hemifrån och vilka dagar de ska vara på kontoret. Detta gör att man undviker överbelastning, men problemet blir att den frihet, som många anställda uppskattar, försvinner. Mer ideella lösningar är istället att kunna variera den yta företaget har tillgång till, vilket flera fastighetsföretag försökt bemöta.

Bland annat Peter Syrén från Granitor beskriver hur man försöker möjliggöra variation i yttillgänglighet till sina hyresgäster. Granitor har nämligen börjat bygga fastigheter som bättre lämpar sig för flera olika organisationer. Detta görs bland annat genom att ha fler ytor som kan användas av flera hyresgäster. Under dagar med hög närvaro på kontoret kan hyresgästerna då använda de gemensamma ytorna mer.

Liknande initiativ ses hos Atrium Ljungberg i deras förvärv av A-house som är ett företag inom co-working och communitybuilding. Med detta uppköp vill företaget satsa mer på att möjliggöra för flera företag att dela ytor. Anledningen är, precis som för Granitor, att detta ger hyresgästerna mer flexibilitet i hur stora ytor man har tillgång till. Även Castellum har gjort satsningar på de här flexibla kontorslösningarna med flera coworking satsningar och sina utomhuskontor WORKout. Främst används dessa för att göra det möjligt för företag att hyra mer kortsiktigt än vad som är möjligt med traditionella hyreskontrakt. Castellum kan då erbjuda kortsiktig ökning eller minskning av yta för att tillgodose tillfälliga förändringar i belastning.

Trots dessa lösningar för att erbjuda ökad flexibilitet är det däremot intuitivt att då färre arbetar på kontoren kommer det, så småningom, inte krävas lika stor yta på varje kontor. Vissa av de granskade företagen har sett början på denna utveckling, exempelvis Atrium Ljungberg, men även vissa av Wihlborgs kunder vill gå ned i kontorsstorlek. Däremot är det flera andra fastighetsbolag som ännu inte sett någon förändring i efterfrågade kontorsstorlekar, exempelvis Fastpartner och Castellum. Något som de flesta företag ändå talar om är att det i framtiden är rimligt att en ytminskning skall ske, men det är inte tydligt hur det kommer att se ut och hur det kommer påverka fastighetsbranschen.

Svante Hedström från Fastpartner tror att kontoren kommer bli mindre per anställd i framtiden, däremot är det inte självklart att detta kommer påverka fastighetsföretaget. Med antagandet att svensk företagsamhet fortsätter växa så kommer de befintliga kontoren fortfarande användas och fyllas av växande företag. Den förändring som kommer ske blir då istället att färre nya kontor kommer byggas. Anna Björklund från Castellum tror däremot att ytminskningen är närmare och därför kommer kräva mer arbete från fastighetsbolagen för att bemöta kundernas förändrade efterfrågan.

Den framtida utvecklingen av kontorsytorna är alltså en av de eftereffekter från pandemin som ännu inte är helt utredd. Flera företag jobbar aktivt med att möjliggöra flexibilitet, göra sina lokaler mer attraktiva och jobba närmre sina hyresgäster, men ändå är det många som tror på en framtida ytminskning. Varför det ännu inte har skett en stor ytminskning, trots att pandemin är över sedan flera år tillbaka, är ett annat frågetecken. Rikard Jacobsson har några olika förklaringar till detta. Delvis beror det på att många hyreskontrakt ännu inte har förnyats och att någon omförhandling därför inte har skett. Det är därför möjligt att en större förändring kommer inom de närmaste åren. En annan förklaring är att hyreskostnaden utgör en väldigt liten del av många företags totala kostnader. Att effektivisera sina hyreskostnad blir därför nedprioriterat, vissa hyresgäster har hellre en för stor yta som lockar anställda än ett lite billigare kontor som försämrar de anställdas upplevelse.

En sista förklaring, beskriver Rikard Jacobsson, är att fastighetsbolagen helt enkelt är dåliga på att tillgodose förändrade kundbehov. Störst fokus ligger på att köpa upp fastigheter, inte på att se till att dessa är perfekta för hyresgästen. Flera företagsrepresentanter har däremot talat om att det blivit viktigare för det att jobba nära sina hyresgäster, vilket talar för att detta håller på att ändras. Det finns en hel del som ännu inte är klarlagt gällande kontorsfastigheter efter pandemin, däremot är det tydligt att viss förändring har skett och vidare förändring är trolig.

5.2.2.2 Ekonomiska förändringar

En väldigt stor förändring i fastighetsbranschen efter pandemins avslut beror på den ekonomiska situationen, som har varit väldigt dålig de senaste åren. Det som framförallt påverkar fastighetsbranschen är höga räntor, minskad möjlighet att ta lån på obligationsmarknaden samt lågkonjunkturen. Tillsammans har detta gett upphov till en reaktion som är lik den som kunnat ses från tidigare ekonomiska kriser. De höga räntorna har lett till en ökad försiktighet gällande nya projekt och investeringar, precis som under oljekrisen på 70-talet. Detta beskrivs bland annat av Hedström på Fastpartner men även Syrén på Granitor, som också beskriver en försiktighet i vilka hyresgäster man väljer. De höjda räntorna har också gjort att bolag med hög belåningsgrad får stora ekonomiska svårigheter, precis som under 80- och 90-tals kriserna. Därför är flera av de granskade företagen tacksamma för att ha låg belåningsgrad, en strategi som i nuläget är gynnsam. Hedström från Fastpartner talade istället om hur deras kortsiktiga belåningsstrategi straffade företaget då räntorna höjdes.

Att det är dåliga ekonomiska tider är alla överens om, men frågan är huruvida detta är en konsekvens av pandemin. Lundberg på Atrium Ljungberg ser att flera faktorer som ligger

bakom det dåliga ekonomiska läget har sin grund i pandemin, men som förvärrades på grund av Ukrainakriget. Hedström och Björklund på Fastpartner respektive Castellum är däremot mer osäkra på att pandemin haft särskilt stor påverkan, utan Ukrainakriget ligger bakom det mesta av krisen.

En utredning till vilka förändringar som påbörjades på grund av pandemin och vilka som grundar sig i Ukrainakrisen kommer inte göras i detta arbete. Det som är klarlagt är att pandemin hade en påverkan på ekonomin och säkerligen har en roll i den ekonomiska situation som idag råder. Vissa delar kan sägas ha stark koppling till pandemin, exempelvis beskriver Hedström från Fastpartner ökad försiktighet från fastighetsbolaget framförallt mot fastighetstyper som pandemin visade var särskilt volatila. Andra faktorer är däremot mer svårtolkade och behöver studeras närmare för att klargöras.

5.2.2.3 Fastighetsföretagens resiliens ur ett återhämtningsperspektiv

Ur studien är det tydligt att Covid-19 pandemin inte medförde några enorma utmaning för företag inom den svenska fastighetsbranschen och mot de konsekvenser som kom visade företagen god motståndskraft. När pandemins effekter började avta och samhället återgick till mer normala förhållanden, var det därför inte en dramatisk "återhämtning" som behövdes. Då det inte fanns några stora förluster i resultat, behövde man inte göra stora justeringar för att komma tillbaka, företagen kunde fortsätta som vanligt.

Även om vissa aktörer som Atrium Ljungberg och Castellum har sett förändrade efterfrågemönster, till exempel på kontorslokaler, har de inte varit tvungna att göra några stora strategiska omstruktureringar för att återhämta sig, då dessa förändringar är fortsatt väldigt små. Vi ser de genom investeringarna i A-house och WORKout för att fånga upp dessa förändrade efterfrågemönster och ge kunder mer flexibilitet och valmöjligheter, men det råder fortfarande en tveksamhet kring att göra större strategiska förändringar.

Sammanfattningsvis kan det konstateras att fastighetsföretagen visade på en bra återhämtningsförmåga efter pandemin ur perspektivet att det går fortsatt bra, men då det inte fanns så mycket att återhämta sig ifrån som följd av deras starka motståndskraft kan det spekuleras hur mycket som faktiskt handlar om just återhämtningsförmåga.

5.2.2.4 Avsaknad av förändringar

Något värt att belysa ytterligare är den brist på förändring som finns i branschen. Sett till fastighetsportföljernas utformning är det näst intill ingen förändring som skett till följd av pandemin. Enstaka företag har minskat sin andel restaurang-, hotell-, handelsfastigheter då pandemin exponerade hur känsliga dessa branscher är för kriser. En annan faktor som ändrats något är den finansiella styrningen som förändrats i vad som är fördelaktigt på grund av rådande lågkonjunktur, som dock inte kan sägas enbart bero på pandemin. "Annars är covid ganska glömt" sa Peter Syrén från Granitor i intervjun, vilket även Hans Andersson från Wihlborgs instämde på och även de andra företagsrepresentanterna, uttryckte liknande tankar.

Avsaknad av förändring beror på flera olika faktorer. En anledning är att många branscher som hyr lokaler av företag inom den kommersiella fastighetsbranschen inte har påverkats särskilt mycket. De flesta påverkades under pandemin men kunde fortsätta betala hyror och har sedan återupptagit verksamheten efter pandemins avslut. Detta gäller till exempel för samhällsfastigheter, där många stod tomma under pandemin, exempelvis skolor, men sedan dess återupptagit verksamheten utan någon större förändring. Även detaljhandelslokaler, restauranger och hotell, som drabbades hårt under pandemin, har efter pandemin kunnat fortsätta sin verksamhet. Den möjliga förändringen ligger i detaljhandelslokaler, då e-handel ökade under pandemin och ökningen är kvar, men ökningen är inte stor nog att kunna fastställas bero på pandemin. Av samma anledning kan lager och logistiklokaler sägas ha återgått till normal verksamhet.

Verksamhet i andra lokaler påverkades av Covid-19 och har till stor del ändrat sin verksamhet idag, exempelvis industrier. Då dessa drabbades av pandemin främst genom rubbade logistikkedjor har det säkerligen hänt en del i branschen för att säkra upp värdekedjor genom att förslagsvis använda lokala distributörer i en högre utsträckning. Däremot påverkar detta inte fastighetsbranschen i en nivå som kräver att fastighetsbolagen ändrar något verksamhetsmässigt eller strategiskt och därav opererar som vanligt med industrin.

Vidare förklaras bristen på förändring av den höga resiliens som finns i fastighetsbranschen och det långsiktiga tänket. Få företag har förändrat sin strategi kring fastighetsportföljen, varken gällande fördelning av fastighetstyp eller geografi, den lilla förändring som beskrivs gäller ökad försiktighet kring volatila fastighetstyper. Att förändringen är så pass liten beror på det långsiktiga tänket och att lärdomarna från pandemin inte varit särskilt stora. Framförallt restaurang och detaljhandel, men även hotell, visste bolagen var volatila redan innan pandemin, kanske från lärdomar från tidigare kriser. Således är detta redan beaktning då strategier tas fram och formuleras vilket gjort att de flesta inte behövt omformulera sina strategier.

En anledning som bidragit till att fastighetsbranschen inte påverkades så mycket av Covid-19 pandemin är företagens resiliens. Många företag behöll intäkterna, även under perioder när kontor stod tomma och hyresgäster i vissa sektorer, som restaurang och hotell, drabbades hårt. Genom snabb anpassning, såsom hyresrabatter och nära kundrelationer, kunde företagen hantera krisen effektivt utan att behöva omforma sina långsiktiga strategier.

Samtidigt påskyndade pandemin vissa trender, som distansarbete och digitalisering, utan att dessa ledde till omedelbara förändringar i hyresgästernas beteende eller behov av yta. Detta har snarare skapat en "förändringspotential" i branschen, där effekterna av pandemin kan bli tydligare först när fler hyreskontrakt förnyas.

6. Slutsats

Ur analysen kan flera olika slutsatser dras kring hur den kommersiella fastighetsbranschen påverkades av pandemin och de långtgående konsekvenserna för branschen. En av de största av

dessas är att påverkan av pandemin på den kommersiella fastighetsbranschen var väldigt begränsad. Att branschen påverkades lite under pandemin förklaras av en liten exponering mot hårdast drabbade branscher, långa hyreskontrakt och ett långsiktigt tänk från både fastighetsföretag och hyresgästerna, som fortsatte att förlänga sina hyresavtal. En viktig förklaring är också att de flesta branscher fortsatte att gå bra under pandemin, antingen genom att kunna jobba hemifrån eller göra anpassningar i sina strategier, som dock inte påverkar fastighetsbolagen. På grund av detta stod fastighetsbranschen stabilt under Covid-19 pandemin och visade sig ha hög resiliens, kanske på grund av lärdomar som dragits från tidigare kriser.

Den påverkan som ändå fanns på företagen under pandemin har studien visat berodde främst på att det gick dåligt för framförallt detaljhandel, restaurang och hotell, vilket fastighetsbolagen jobbade mest med att hantera under pandemiåren. Dessa branscher drabbades särskilt hårt på grund av politiska restriktioner. Fastighetsbolagen bemötte sina drabbade kunder inom dessa segment genom att erbjuda stöd och hjälp under rådande kris. Detta gjordes genom en tätare kontakt med sina hyresgäster och genom att ge hyresrabatter, som också underlättades med ett av statens stödpaket. Det genomfördes inte några stora strategiska förändringar under krisen utan snarare fokuserade man på att släcka bränder när de uppstod och bevara sin långsiktiga strategi.

En tredje slutsats är att pandemin fortsatt, efter pandemin, har haft väldigt begränsad påverkan. Detta beror på att de flesta makrofaktorer som förändrades under pandemin inte har blivit permanenta i det svenska samhället utan. Restaurang, handel och hotellverksamhet har återupptagits och förvisso har ökningen av e-handel fortsatt, men inte på ett sätt som kan sägas bero på pandemin. De fastigheter som har förändrats efter pandemin har studien visat vara kontorsfastigheter.

Förändringarna gällande kontorsfastigheter beror på att inställningen till kontor har förändrats, från att enbart bidra med arbetsyta måste kontoren idag användas för att locka anställda till jobbet. Detta har sin rot i de politiska beslut som togs under pandemin som ledde till förändrade sociala och teknologiska trender som framförallt påverkat fastighetsbranschen genom ökat distansarbete. En trend mot mer distansarbete fanns redan före pandemin men accelererades kraftigt under pandemiåren.

För att bemöta denna omvandling i synen på kontor har ett antal förändringar ägt rum för att göra kontoren mer attraktiva. Kontoren idag är allt mer aktivitetsbaserade och det finns inte bara rum för arbete utan även fler sociala ytor. Dessutom är det viktigare med flexibilitet, både i utformningen av kontoren men också i hur stor yta som företagen hyr. Därför har fastighetsbolagen börjat erbjuda flera olika lösningar för att ge företagen möjlighet till ökade ytor, vanliga lösningar är korttidsuthyrning eller co-working ytor. Innovation för att erbjuda mer flexibilitet är ett område som är under pågående utveckling i branschen. Utöver aktivitetsbaserade och flexibla ytor är det också viktigare att med en tät kontakt med sina hyresgäster för att kunna tillgodose individuella behov samt att kontoren ska ligga på attraktiva platser, gärna centralt i stadsområden. Fortsatt förändring av kontorsfastigheter är trolig, möjligtvis genom en minskning av kontorsytorna. Däremot tror fastighetsföretagen inte att

kontoren kommer försvinna helt på grund av att de tros spela en viktig roll i företagskultur och innovation.

En femte och sista slutsats är att vissa ekonomiska förändringar har skett efter pandemins avslutning. Detta gäller främst ett sämre ekonomiskt läge med lågkonjunktur och högre räntor. Det är därför fördelaktigt att ha mindre lån jämfört med hur det var under pandemin då räntorna var låga. Däremot råder det tvivel kring hur stor påverkan pandemin har haft på rådande ekonomiska situation som troligtvis beror betydligt mer på Rysslands invasion av Ukraina 2022.

Sammanfattningsvis har alltså den kommersiella fastighetsbranschen påverkats lite av Covid-19 pandemin. Den förändring som har skett har varit gällande kontorsfastigheter och viss fortsatt förändring är trolig, men branschen i övrigt har visat på hög resiliens och god stabilitet genom den kris som pandemin innebar.

6.1 Validitet och trovärdighet

Denna studie är kvalitativ och bygger främst på fem olika intervjuer med företagsrepresentanter och en intervju med en branschexpert. Det är viktigt att ta hänsyn till detta då en stor del av datan då utgörs av en liten del av den totala populationen, alltså hela branschen. Således behöver det som stämmer för dessa fem företag inte gälla för branschen överlag. För att minska risken för att dra felaktiga slutsatser för hela branschen har studien använt flera sekundärkällor som beskriver branschen mer generellt. Då våra primär- och sekundärkällor sagt samma sak genomgående i arbetet stärker detta att primärkällorna varit representativa för branschen som helhet. Vidare hjälper branschexperten till med att bidra kunskap kring branschen som helhet och inte enstaka företag. Ytterligare motsvarar de företag som våra representanter jobbat på totalt 13,35% av hela svenska kommersiella fastighetsmarknaden, vilket anses vara tillräckligt mycket för att medföra någorlunda trovärdighet. Det är däremot fortsatt viktigt att ha i åtanke att studien inte nödvändigtvis speglar hela branschen.

Ett annat sätt att motverka denna risk är att välja företag med olika egenskaper. Detta har gjorts till viss del men inte i den utsträckning som vore optimal. Våra företag var i relativt varierande storlek, där det största äger fastigheter till ett värde på 34 gånger mer än det minsta, vilket ger en bred bild av aktörer i olika storlekar. Dock finns det många företag som är ännu mindre, dessa har inte granskats utan samtliga granskade företag har fastighetsvärden på över 4 miljarder kronor. Studien erbjuder således ingen inblick i småföretag i branschen. Det vore också fördelaktigt att studera fler företag med en mer koncentrerad fastighetsportfölj då de intervjuer som hölls främst gjordes med företag som alla var relativt diversifierade. För att ändå få med perspektivet från mindre diversifierade företag användes flera delårsrapporter från företag med en mer koncentrerad portfölj. De djupare insikter som kan nås med intervjuer har däremot inte gått att nå och det är möjligt att vissa insikter från mer spetsiga företag har undgått studien.

En annan risk i datainsamlingen ligger i vilka som har intervjuats. Dels har företagsrepresentanterna olika roller på företagen och kan således fokusera på olika delar av verksamheten beroende på vad de arbetar med. Intervjuerna har också förts med personer som har olika insyn i strategiskt beslutsfattande i sitt företag och därmed bidrar representanterna med varierande kunskap kring sitt företags strategi. Dessutom är de som intervjuades i en roll där en viss subjektivitet kring sitt företag är möjlig och en positiv bild är mer eftersträvarvärd. Denna brist finns också i att använda delårsrapporter, där företaget återigen gärna vill låna upp en positiv bild.

Slutligen är det också värt att ta hänsyn till att en del av studien berör företagets framtida strategi och beslutsfattande. Detta är information som alltid är mer eller mindre känslig att avslöja. Därav är det möjligt att flera företagsrepresentanter inte gett en fullständig bild av sitt företag och deras strategi för att undvika att blotta sig för konkurrenter.

6.2 Förslag på framtida studier

Detta arbete har bidragit till förståelse för hur den kommersiella fastighetsbranschen har påverkats av Covid-19 pandemin. En framtida studie byggd på bredare data från hela branschen hade varit bra för att underbygga de slutsatser som dragits i detta arbete. Exempelvis hade fler företag kunnat intervjuats eller så kan studien vara kvantitativ och framförallt fokusera på de nyckeltal som går att finna från företagen.

En annan uppföljningsstudie hade kunnat fokusera på, eller inkludera, mindre företag i branschen, eller SME:s. I Sverige definieras små och medelstora företag (SME) som företag med färre än 250 anställda och en omsättning under 50 miljoner euro, eller en balansomslutning under 43 miljoner euro. Dessa företag utgör en stor del av den kommersiella fastighetsbranschen sett till antal aktörer, även om deras sammanlagda fastighetsvärde är relativt litet. Det skulle därför vara särskilt intressant att studera hur dessa bolag navigerade genom pandemin.

Andra framtida studier hade kunnat göras på de ekonomiska förändringar som skett efter Covid-19 pandemin. Detta arbete har inte utrett roten till dessa ekonomiska förändringar och det vore intressant att utreda vilka delar av rådande ekonomiska läge som har sin rot i pandemin och vad som enbart kommer från Ukrainakriget.

En sista studie som vore intressant som uppföljning till denna är fortsatt spekulation och scenarioanalys kring kontorets framtid. Detta arbete begränsade sig till dagens kontorsutveckling, men konstaterar också att framtida förändringar är troliga.

7. Källförteckning

Atrium Ljungberg AB. (u.å.a). *Atrium Ljungberg på 2 min*. Tillgänglig på: <https://www.al.se/om-oss/investerare/atrium-ljungberg-pa-2-min/>.

Atrium Ljungberg (u.å.b) *Ågare*. Atrium Ljungberg. Tillgänglig på: <https://www.al.se/om-oss/investerare/aktien/agare/>.

Atrium Ljungberg AB (2020a), *Bokslutskommuniké 2019*.

Atrium Ljungberg AB (2020b), *Delårsrapport januari–juni 2020*.

Atrium Ljungberg AB (2020c), *Delårsrapport januari–september 2020*.

Atrium Ljungberg AB (2021a), *Delårsrapport januari–mars 2021*.

Atrium Ljungberg AB (2021b). *Delårsrapport januari–juni 2021*.

Atrium Ljungberg AB (2021c), *Delårsrapport januari–september 2021*.

Atrium Ljungberg (2023). *Atrium Ljungberg blir hälftenägare i community- och coworkingaktören A-house med en tydlig plan för expansion*. Tillgänglig på: <https://www.al.se/press/pressmeddelanden/2023/atrium-ljungberg-blir-halfthenagare-i-community-och-coworkingaktoren-a-house-med-en-tydlig-plan-for-expansion/>.

Atrium Ljungberg AB (2024), *Delårsrapport januari–september 2024*.

Ola Alexanderson, Universitetslektor vid Produktionsekonomi vid Lunds Universitet, föreläsning vid Lunds Universitet 19 januari 2024.

Bahlenberg, J. (2023) *Revanschläge för retail*, Fastighetsnytt. 15 december. (Hämtad: Retriever Research)

Castellum AB. (u.å.). *Om Castellum*. Tillgänglig på: <https://www.castellum.se/om-castellum/>.

Catena (2020a) *Delårsrapport januari – mars 2020*.

Catena (2020b) *Delårsrapport januari – juni 2020*.

Catena (2021a) *Bokslutskommuniké januari - december 2020*.

Catena (2021b) *Bokslutskommuniké januari - mars 2021*.

Catena (2022) *Bokslutskommuniké januari - december 2021*.

Norqvist Svensson, J. *Så förändrades handeln under coronapandemin*. BizStories. 9 oktober. Tillgänglig på: <https://www.bizstories.se/naringslivet/sa-forandrades-handeln-under-coronapandemin/>

Castilla, L. (2020) *Corona utmanar branschen*, Hotellrevyn. Tillgänglig på: <https://www.hotellrevyn.se/corona-utmanar-branschen/>

Castellum (2023). *Bolagsstyrningsrapport 2023*. Tillgänglig på: <https://www.castellum.se/siteassets/dokument/investerare/bolagsstyrning/bolagsstyrningsrapport-er/2023/castellum-bolagsstyrningsrapport-2023.pdf>

Castellum (2024). *Delårsrapport januari-september 2024*.

Cedronius, K. (2021) *Så blir kontoret efter pandemin - Arbetsliv*. Prevent. Tillgänglig på: <https://www.prevent.se/arbetsliv/forskning/2021/sa-blir-kontoret-efter-pandemin/>

Ekholm, K., Nordström Skans, O., Persson, T., Åkerman, A. (2022a) *Pandemins effekter på svensk ekonomi under 2020*. Regeringen. Tillgänglig på: <https://www.regeringen.se/globalassets/regeringen/block/fakta-och-genvagsblock/socialdepartementet/sjukvard/coronakommissionen/pandemins-effekter-pa-svensk-ekonomi-under-2020.pdf>

Ekholm, K., Nordström Skans, O., Persson, T., Åkerman, A. (2022b) *Företagsstöden under pandemin*, Regeringen. Tillgänglig på: <https://www.regeringen.se/globalassets/regeringen/block/fakta-och-genvagsblock/socialdepartementet/sjukvard/coronakommissionen/foretagsstoden-under-pandemin.pdf>.

Ekonomifokus (u.å.). *Fastighetskrisen på 90-talet & bostadspriserna*. Tillgänglig på: <https://www.ekonomifokus.se/bostad/bostadsrelaterat/fastighetskrisen-pa-90-talet-bostadspriser-na>

Johnsson, Gerry. Whittington, Richard. Scholes, Kevan. Angwin, Duncan. Regnér, Patrick. (2017). *Exploring Strategy*, 11 uppl. Harlow, England: Pearson Education Limited.

Fabege (2020a) *Delårsrapport januari–mars 2020*.

Fabege (2020b). *Delårsrapport januari–december 2020*.

Fabege (2021a) *Delårsrapport januari–mars 2021*.

Fabege (2021b) *Delårsrapport januari–juni 2021*.

Fabege (2021c) *Delårsrapport januari–september 2021*.

Fabege AB. (u.å.). *Om Fabege*. Tillgänglig på: <https://www.fabege.se/om-fabege/>

Fabege AB (2024), *Delårsrapport januari–september 2024*.

Fastighets AB Balder. (u.å.). *Om oss*. Tillgänglig på: <https://www.balder.se/om-oss>

Fastighets AB Balder. (2021). *Bokslutskommuniké Januari - December 2020*.

Fastighets AB Balder. (2022). *Bokslutskommuniké Januari - December 2021*.

Fastighetsbranschens utbildningsnämnd (2020) *Uppföljning: Effekterna av Covid-19 på fastighetsbranschen – Arbetsmarknad och utbildning*. Fastighetsbranschens utbildningsnämnd. September. Tillgänglig på: https://fastun.se/wp-content/uploads/2020/05/Effekter_av_Covid19_pa_fastighetsbranschen_september_2020.pdf.

Fastighetsnytt (u.å.). *Lista: Sex historiska kriser vi klarat oss ur*. Tillgänglig på: <https://www.fastighetsnytt.se/ekonomi/makroekonomi/lista-sex-historiska-kriser-vi-klarat-oss-ur/>

Fastighetsnytt (u.å.). *Fastighetsbranschens toppar och dalar i 25 år*. Tillgänglig på: <https://www.fastighetsnytt.se/alla-nyheter/nyheter/fastighetsbranschens-toppar-och-dalar-i-25-ar/>

Fastighetsägarna (2025) *Vad du som hyresvärd bör tänka på vid lokaluppsägning - Fastighetsägarna, fastighetsagarna.se*. Tillgänglig på: <https://www.fastighetsagarna.se/aktuellt/nyheter/fastighetsagarna-service/detta-behover-du-som-hyresvard-tank-pa-vid-lokaluppsagning/>

Fastighetsägarna (u.å.) *Om fastighetsbranschen - statistik och fakta - Fastighetsägarna, fastighetsagarna.se*. Tillgänglig på: <https://www.fastighetsagarna.se/fakta/om-fastighetsbranschen---statistik-och-fakta/>

Fastpartner AB. (u.å.). *Om Fastpartner*. Tillgänglig på: <https://Fastpartner.se/om-Fastpartner/>

Fastpartner (2020a) *Delårsrapport 1 januari – 31 mars 2020*.

Fastpartner AB (2020b) *Delårsrapport 1 januari – 30 juni 2020*.

Fastpartner AB (2020c) *Delårsrapport 1 januari – 30 september 2020*.

Fastpartner AB (2021a) *Bokslutskommuniké 2020*.

Fastpartner AB (2021b) *Delårsrapport 1 januari – 30 juni 2021*.

Fastpartner AB (2021c) *Delårsrapport 1 januari – 30 september 2021*.

Fastpartner AB (2022) *Bokslutskommuniké 2021*.

Fastpartner AB (2024) *Delårsrapport 1 januari – 30 september 2024*.

Finansinspektionen. (2019). *Den kommersiella fastighetsmarknaden och finansiell stabilitet*. Stockholm: Finansinspektionen. Tillgänglig på: https://fi.se/contentassets/f0b2175448734d998679a33d8eaf8f6e/komm_fastighet_finstab.pdf?utm_source=chatgpt.com

Fjeldstad, M.O., Cotten, S. (2020) *COVID-19 response upends Nordic commercial property market*, Nordic Credit Rating. Tillgänglig på: https://nordiccreditrating.com/uploads/2020-04/NCR_-_COVID-19_response_upends_Nordic_commercial_property_market_0.pdf

Folkhälsomyndigheten (2024) *När hände vad under pandemin?*, Folkhälsomyndigheten. Tillgänglig på: <https://www.folkhalsomyndigheten.se/smittskydd-beredskap/utbrott/utbrotsarkiv/covid-19-pandemin-2019-2023/nar-hande-vad-under-pandemin/>

Forskning.se (2013). *Avregleringar ledde till finanskrisen 1990*. Tillgänglig på: <https://www.forskning.se/2013/04/25/avregleringar-ledde-till-finanskrisen-1990/>

Granitor Properties. (u.å.). Om företaget Granitor Properties. Tillgänglig på:
<https://www.granitor.se/properties/om-oss/om-foretaget-granitor-properties>

Granitor AB (tidigare Midroc Europe AB) (2020) *Hållbarhetsredovisning 2020*.

Granitor AB (2022) *Hållbarhetsredovisning 2021*.

Handelns Historia (u.å.). Oljekrisen på 1970-talet. Tillgänglig på:
<https://handelnshistoriase.kund.vmi.se/handelns-epoker-och-artal/oljekrisen-pa-1970-talet/>

Handelshögskolan i Stockholm (2020) *Corona förändrar detaljhandeln i grunden*, forskning.se. Tillgänglig på: <https://www.forskning.se/2020/05/19/corona-forandrar-detaljhandeln-i-grunden/>

Hellekant, J. (2020a) *Corona slår mot fastighetsbolag*, Svenska Dagbladet, 5 november. Tillgänglig på: <https://www.svd.se/a/gWWGe5/corona-borjar-sla-mot-vissa-fastighetsbolag>

Hellekant, J. (2020b) 'Scandic slutar betala avtalade hyror', Svenska Dagbladet, 3 november. Tillgänglig på: <https://www.svd.se/a/866W7E/scandic-bloder-reducerar-hyresinbetalningar>

Hemsö (2020). *Bokslutskommuniké 2020*. Tillgänglig på:
[https://www.hemso.se/cdn.triggerfish.cloud/uploads/2023/08/25082937/Bokslutskommuniké_2020.pdf](https://www.hemso.se/cdn.triggerfish.cloud/uploads/2023/08/25082937/Bokslutskommunik%C3%A9_2020.pdf)

Hemsö (2020). *Delårsrapport Q1 2020*. Tillgänglig på:
https://www.hemso.se/cdn.triggerfish.cloud/uploads/2023/08/26031654/Delarsrapport_Q12020.pdf

Hemsö (2021). *Delårsrapport Q1 2021*. Tillgänglig på:
https://www.hemso.se/cdn.triggerfish.cloud/uploads/2023/08/25082603/Delarsrapport_Q12021.pdf

Houshmand, K. (2020) *Fortsatt klokt att investera i samhällsfastigheter*, Fastighetsnytt. Tillgänglig på:
<https://www.fastighetsnytt.se/opinion/kronika/fortsatt-klokt-att-investera-i-samhallsfastigheter/>

Hufvudstaden AB. (u.å.), *Om oss*, Tillgänglig på: <https://hufvudstaden.se/om-oss/>

Hufvudstaden AB (2024), *Delårsrapport januari–september 2024*.

Industriarbetsgivarna (2020) *Covid-19 sätter tydliga spår i basindustrin*. Industriarbetsgivarna. Tillgänglig på: <https://industriarbetsgivarna.se/covid-19-satter-tydliga-spar-i-basindustrin/>

Inköpsdesign (2021) *Så påverkas tillverkande industri av coronapandemin*, Inköpsdesign. Tillgänglig på:
<https://www.inkopsdesign.se/sa-paverkas-tillverkande-industri-av-coronapandemin/>

International Organization for Standardization (2017) *ISO 22316:2017(en), Security and resilience — Organizational resilience — Principles and attributes*, iso.org. Tillgänglig på: https://www.iso.org/obp/ui/?utm_source=chatgpt.com#iso:std:iso:22316:ed-1:v1:en (Hämtad:

Jakobsson, T. (2022) *Restriktionernas effekt på svensk hotellmarknad*, Visita. Tillgänglig på: <https://visita.se/app/uploads/2022/09/Restriktionernas-effekt-pa-svensk-hotellmarknad.pdf>.

- Lidberg, L. (2023) *Stor omställning på fastighetsmarknaden*, Ackordscentralen. Tillgänglig på: <https://ackordscentralen.se/stor-omstallning-pa-fastighetsmarknaden/>
- Lindsten, P.O. (2020) *Lagren svämmas över när pandemin ökar trycket*, Dagens industri. 26 november. Tillgänglig på: <https://www.di.se/nyheter/lagren-svammar-over-nar-pandemin-okar-trycket/>
- Patmalnieks, A. (2020) *Coronaviruset slår mot svenska hotell*, Hotellrevyn. Tillgänglig på: <https://www.hotellrevyn.se/coronaviruset-slar-mot-svenska-hotell/>
- Phillips, F.Y., Chao, A. (2024) *Rethinking Resilience: Definition, Context, and Measure*, IEEE Transactions on Engineering Management, 71, pp. 12289–12296. Tillgänglig på: <https://doi.org/10.1109/TEM.2021.3139051>.
- Prologis (2020) *Logistikfastigheter och COVID-19*. Prologis. Tillgänglig på: <https://www.prologis.se/insikter/forskning/logistikfastigheter-och-covid-19-0>
- Riksbanken (2017) *Kommersiella fastigheter och finansiell stabilitet*. Riksbanken. Tillgänglig på: <https://www.riksbank.se/globalassets/media/rapporter/fsr/fordjupningar/svenska/2017/kommersiella-fastigheter-och-finansiell-stabilitet-fordjupning-i-finansiell-stabilitetsrapport-maj-2017.pdf>
- Sagax (2021) *Årsredovisning 2020*. Tillgänglig <https://www.sagax.se/sites/default/files/pr/202104138220-1.pdf>
- Sagax (2022) *Årsredovisning 2021*. Tillgänglig <https://www.sagax.se/sites/default/files/pr/202204194483-1.pdf>
- Sandford, A. (2020) *Coronavirus: Half of humanity on lockdown in 90 countries*, Euronews. 3 april. Tillgänglig på: <https://www.euronews.com/2020/04/02/coronavirus-in-europe-spain-s-death-toll-hits-10-000-after-record-950-new-deaths-in-24-hours>
- Schultz, S. (2024) *Covid-19*, 1177. Tillgänglig på: <https://www.1177.se/sjukdomar--besvar/lungor-och-luftvagar/inflammation-och-infektion-ilungor-och-lufttror/om-covid-19--coronavirus/covid-19-coronavirus/>
- Svensk Byggtidning (2020) *Ny verklighet - ny typ av kontor*, Svensk Byggtidning, 23 juni. Tillgänglig på: <https://www.svenskbyggtidning.se/2020/06/23/ny-verklighet-nya-typer-av-lokaler/>
- Sveriges Riksbank. (2017). *Kommersiella fastigheter och finansiell stabilitet: fördjupning i Finansiell stabilitetsrapport maj 2017*. Stockholm: Sveriges Riksbank. Tillgänglig på: <https://www.riksbank.se/globalassets/media/rapporter/fsr/fordjupningar/svenska/2017/kommersiella-fastigheter-och-finansiell-stabilitet-fordjupning-i-finansiell-stabilitetsrapport-maj-2017.pdf>
- Trophi (2020), *Kvartalsrapport Q1 2020*. Tillgänglig på https://storage.mfn.se/a/trophi/fd650201-79af-44ce-9ade-6302c6b89f22/trophi_kvartalsrapport_q1-2020-offentlig.pdf.
- Trophi (2021), *Finansiell information, kvartal 4 – 2020*. Tillgänglig på <https://storage.mfn.se/a/trophi/d8612301-37b6-47d3-82ac-0fe9374ee34c/trophi-kvartalsrapport-q4-2020.pdf>.

Trophis (2022), *Helårsrapport 2021*. Tillgänglig på <https://storage.mfn.se/a/trophis/b413bcbe-7907-4863-8607-2ee3da89d387/helarsrapport-2021-4.pdf>

Trophis Fastighets AB. (u.å.). *Om Trophi*. Tillgänglig på: <https://trophi.se/om-trophi/>

Vasakronan (2020). *Delårsrapport januari – juni 2020*. Tillgänglig på <https://www.vasakronan.se/cdn.triggerfish.cloud/uploads/2020/07/sv-delarsrapport-vasakronan-q2.pdf>.

Vasakronan AB. (u.å.). *Kort om oss*. Tillgänglig på: <https://vasakronan.se/om-vasakronan/foretaget/kort-om-oss/>

Vasakronan AB (2024), *Delårsrapport januari–september 2024*.

Wichmann, S. (2021) *Fastighetsbolagen på väg tillbaka*, Tidningen Näringslivet. 8 juli. Tillgänglig på: <https://www.tn.se/article/5309/fastighetsbolagen-pa-vag-tillbaka/>

Wiig, S. & Fahlbruch, B. (eds.) (2019). *Exploring Resilience: A Scientific Journey from Practice to Theory*. Cham: Springer International Publishing.

Wihlborgs Fastigheter AB. (u.å.a). *Om oss*. Tillgänglig på: <https://www.wihlborgs.se/sv/om-oss>

Wihlborgs Fastigheter AB. (u.å.b). *Wihlborgsaktien*. Tillgänglig på: <https://www.wihlborgs.se/sv/investor-relations/wihlborgsaktien/#nav-aktien>

Wihlborgs Fastigheter AB (2020a) *Bokslutskommuniké 2019*.

Wihlborgs Fastigheter AB (2020b) *Delårsrapport januari–mars 2020*.

Wihlborgs Fastigheter AB (2020c) *Delårsrapport januari–juni 2020*.

Wihlborgs Fastigheter AB (2020d) *Delårsrapport januari–september 2020*.

Wihlborgs Fastigheter AB (2021) *Bokslutskommuniké 2020*.

Wihlborgs Fastigheter AB (2022) *Bokslutskommuniké 2021*.

Wihlborgs Fastigheter AB (2024a), *Delårsrapport januari–juni 2024*.

Wihlborgs Fastigheter AB (2024b) *Delårsrapport januari–september 2024*.

Wihlborgs Fastigheter AB (2025) *Bokslutskommuniké 2024*. Till

Worldometers (2024) *COVID - Coronavirus Statistics - Worldometer*. Tillgänglig på: <https://www.worldometers.info/coronavirus/>

World Health Organization (u.å.) *Coronavirus disease (COVID-19) pandemic*. WHO. Tillgänglig på: <https://www.who.int/europe/emergencies/situations/covid-19>

Zetterblom, M. (2023) *Sex av tio jobbar inte hemifrån alls - Arbetsliv*. Prevent. Tillgänglig på: <https://www.prevent.se/arbetsliv/mer/2023/sex-av-tio-jobbar-inte-hemifran-alls/>

Intervjuer

Andersson, Hans, affärsutvecklare på Wihlborgs. 2024. Intervju 26 september.

Björklund, Anna, projektutvecklingschef region syd på Castellum. 2024. Intervju den 20 september.

Syrén, Peter, VD på Granitor Properties. 2024. Intervju den 19 november.

Hedström, Svante, hållbarhets- och projektchef på Fastpartner. 2024. Intervju den 11 november.

Jacobsson, Rikard, director på PwC. 2024. Intervju den 10 juli.

Lundberg, Andreas, affärsutvecklingschef Malmö och Göteborg på Atrium Ljungberg. 2024. Intervju den 20 november.

Bilagor

Bilaga 1. Allmän intervjumall

Om personen

Vem är du? Utbildning, jobb

Vilket företag jobbar på du? Vad har du för roll på företaget, hur länge?

Om företaget

Vad för typ av företag?

Vilken typ av fastigheter företaget har?

Vad har företaget för fastighetsportfölj?

Hur är företaget upplagt geografiskt?

Finns det något mer som utmärker företaget?

Covid

Hur påverkades företaget av Covid-19 pandemin?

Bemötte företaget dessa förändringar? Hur?

Förändras typ av lokal som hyrdes ut, hur många som hyrdes ut, hur mycket företaget förvärvade, såldes något av, ändras kontrakt?

Har någonting hänt efter Covid? Har kontors typen förändrats? Har ni bemött minskat ytkrav?

Tror ni att det kommer komma en förändring? Är ju minskat ytbehov nu, kan man bemöta det?