



Veidekke Eiendom Skandinavia

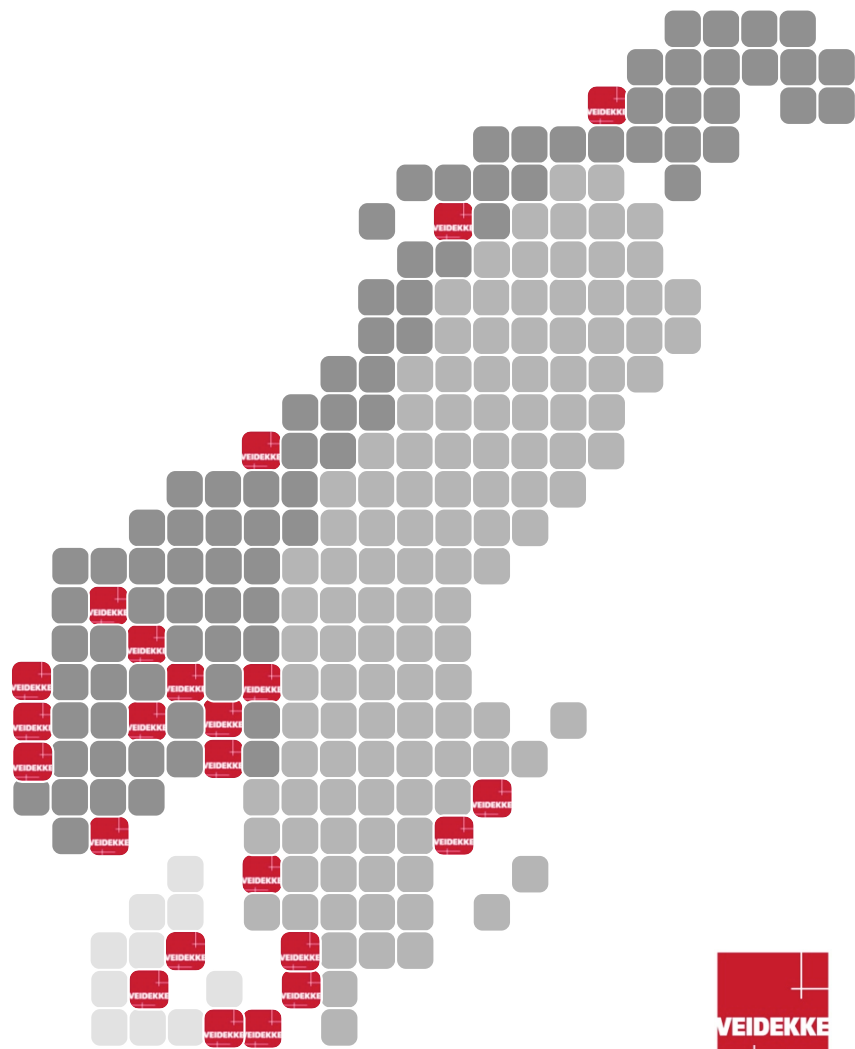
Oslo, 20. mars 2013

Arne Giske

Emil Paaske

Dagens Veidekke

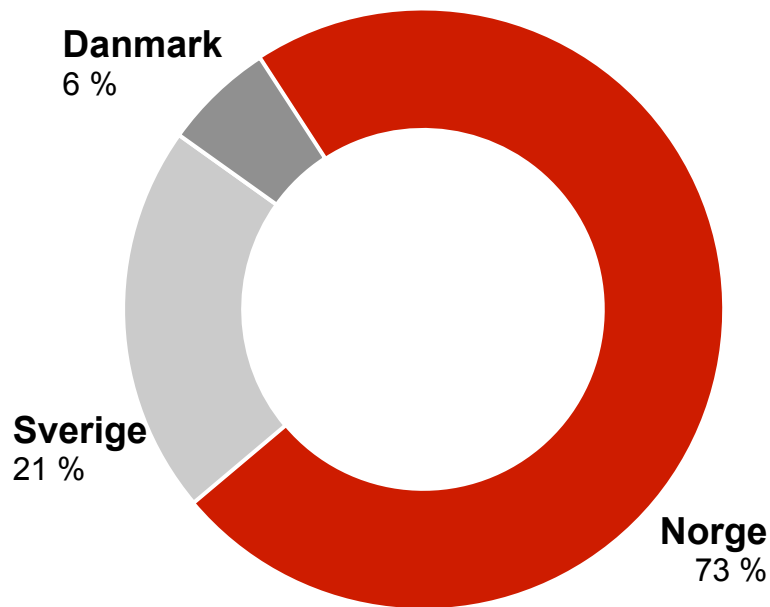
- Stort potensiale i det Skandinaviske markedet (350 milliarder NOK)
 - Ledende posisjon i Norge
 - Lovende posisjoner i Sverige og Danmark
- 6,400 kompetente ansatte
- 76 år uten tap



Ledende entreprenør- og boligutvikler

- Omsetning 20,5 mrd. kroner, 14 % vekst
- Resultat før skatt på 680 MNOK (751 MNOK)
- Resultat pr. aksje (IFRIC 15) 3,4 kroner (4,8)
- Ekspansjon i tråd med strategien mot 2015
 - Økt satsing på Eiendom (boligutvikling)
 - Selektive oppkjøp

Andel omsetning pr. land





Næringsbygg 35%

20% Bolig

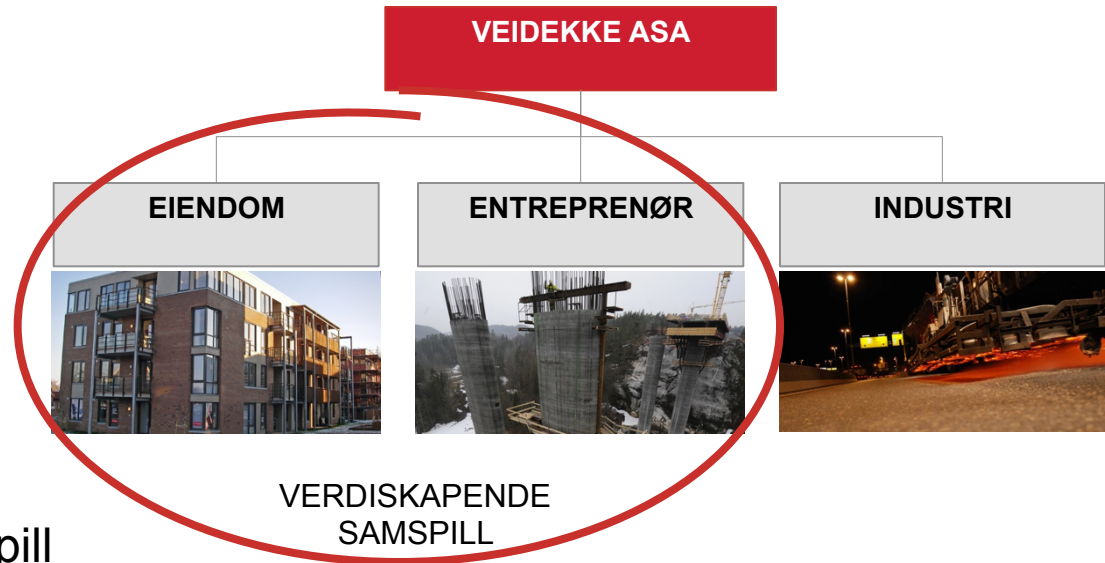
Anlegg 30%

15% Asfalt, Veivedlikehold, Pukk og Grus



Eiendom i Veidekke

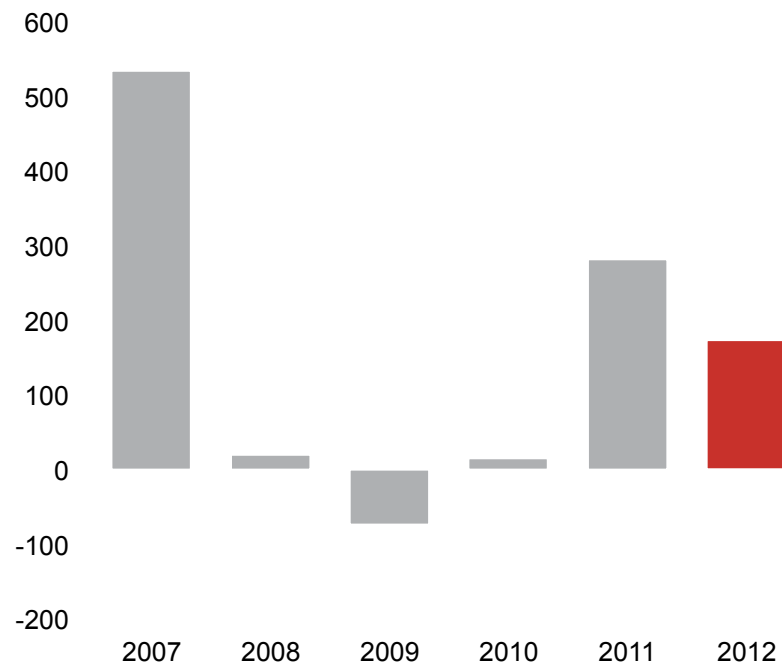
- Et selvstendig forretningsområde
- Skandinavisk organisasjon
- Basert på konsernets ressurser
 - Kompetanse
 - Kapital
 - Verdiskapende samspill med entreprenør



Eiendomsvirksomheten

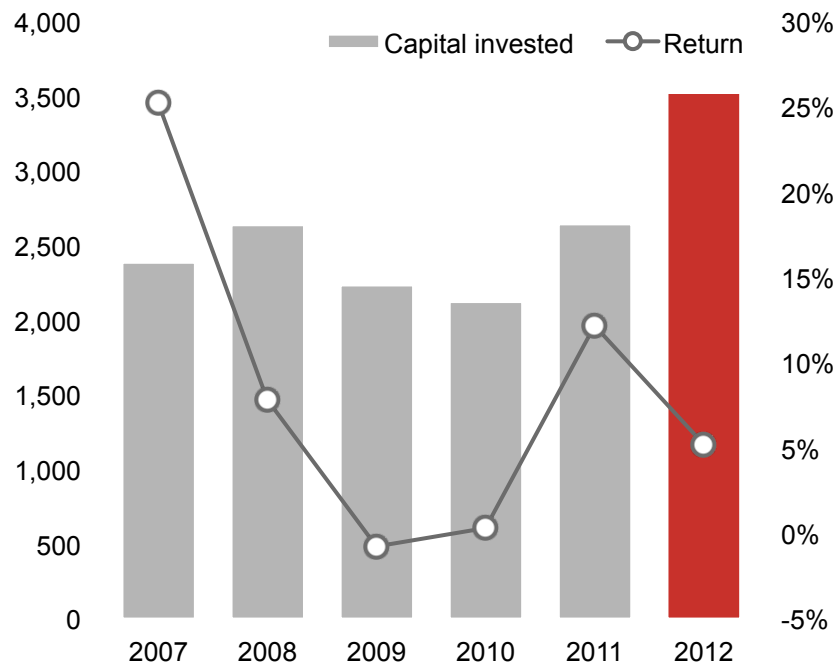
Resultat før skatt (EBT)

MNOK



Avkastning på investert kapital

NOK mrd. og prosent



Tilstedeværelse og vekst

- Bolig- og eiendomsutvikling i hovedstadsområdene og øvrige vekstområder
- Landsdekkende i Norge og i de største vekstområdene i Sverige
- Organisasjonen har om lag 100 medarbeidere
- En samlet kapitalramme på NOK 3,5 milliarder



Illustrasjon: Svea Fanfar, Stockholm

Like behov, ulike boligmarkeder



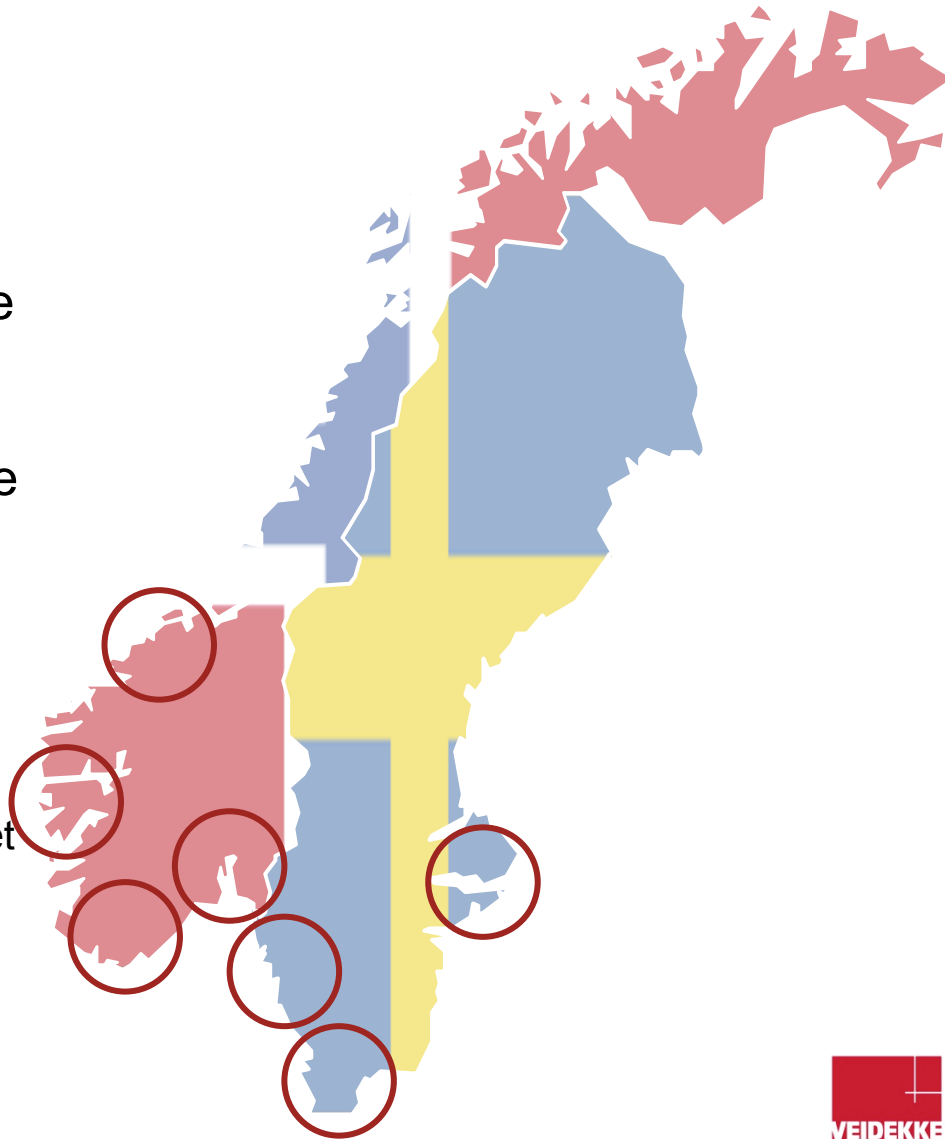
Eierformer (blokk)	1/2 borettslag, 1/2 utleieboliger
Tomteeier	Kommunene, institusjoner og private
Boligpolitikk	Et mer politisk styrt marked, egen boligminister
Offentlig styring	Styrer gjennom egne marktdelinger og reguleringsplaner
Reguleringsrisiko	Utvikleren tar lite reguleringsrisiko
Prismekanismer	Betaling ved regulering, opsjoner mer vanlig
Markedssammensetning	Færre og relativt store aktører
Skatt	Få incentiver



Hovedsakelig selveiere (inkludert borettslag)
Det meste eies av private
Ingen enkeltinstans som har ansvar for boligbygging
Styrer gjennom reguleringsplaner
Utviklerne tar oftest reguleringsrisikoen
Betaling up front, åpen prisdannelse
Fragmentert – svært mange mindre aktører
Mange incentiver

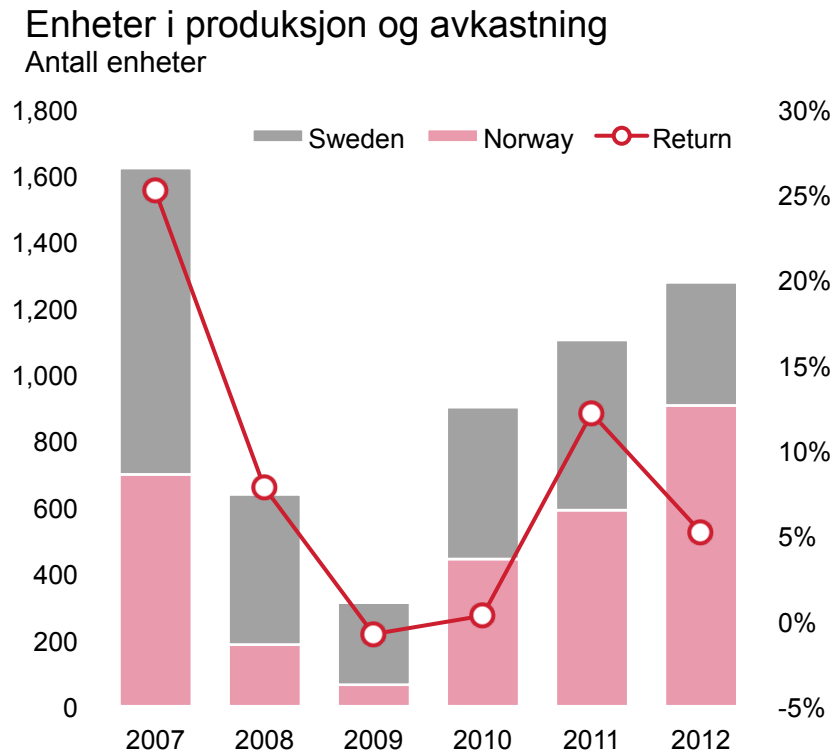
Strategi og marked

- Virksomheten har sin hovedtyngde innen boligutvikling
- Hovedfokus på hovedstadsområdene og de øvrige vekstområdene
- Salg på prospekt ("boligdrøm" basert på tegninger og skisser)
- Prioritet 1: Boligutvikling
 - Blokk, fortrinnsvis større prosjekter
 - Tett/lav- ta en større andel av markedet
- Prioritet 2: Næringsutvikling
 - Selektive prosjekter i hovedsak i kombinasjon med bolig



Strategiske prioriteringer

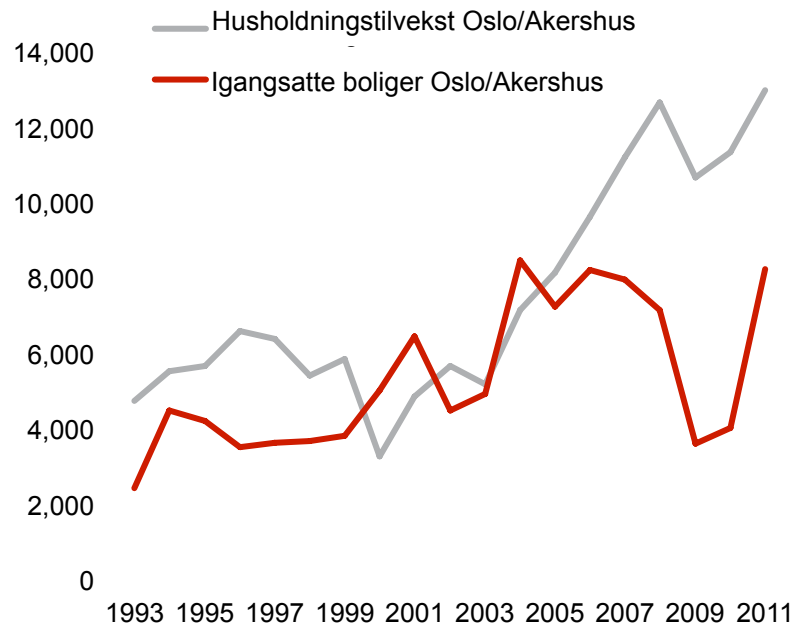
- Økt produksjonsnivå og inntjening
 - Spesielt i Sverige
 - Nær målsatt nivå i Norge
- Videreutvikling av tomtebank for produksjon etter 2015
- Utvikling av nye kunde- og produktkonsepter



Norge: Sterkt makrobilde

- Lav rente
- Høy lønnsvekst
- Høy innvandring
- 95 % av alle nordmenn ønsker å eie egen bolig

Igangsatte boliger versus husholdningstilvekst
Antall enheter

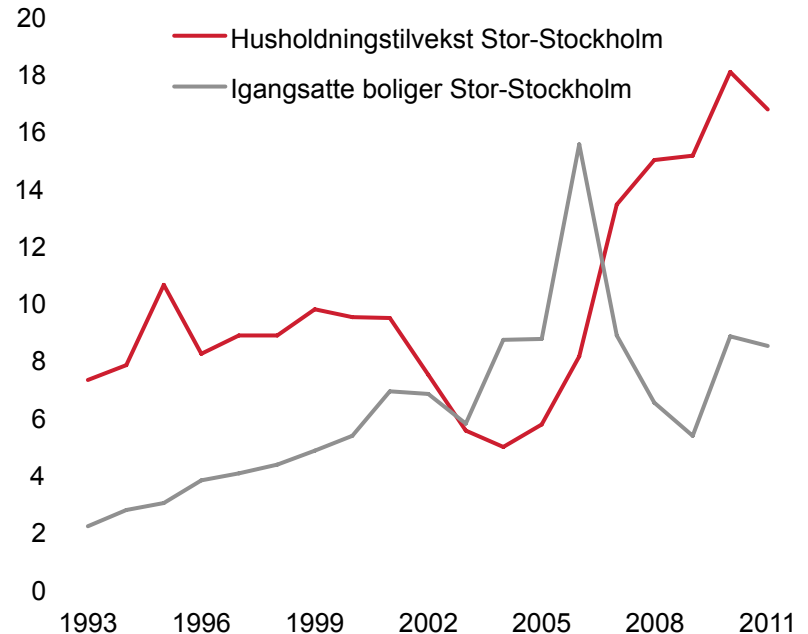


Kilde: Statistisk sentralbyrå

Sverige: Oppturen lar vente på seg

- Stort langsiktig behov, men lav igangsetting og usikker prisutvikling
- Økt formidlingstid
- Bankene er forsiktige med lån
 - Selg først – kjøp etterpå
 - 85 % lånetak er absolutt
- Gevinstbeskatning på salg av bolig bremser markedet
- Politisk press for nye løsninger

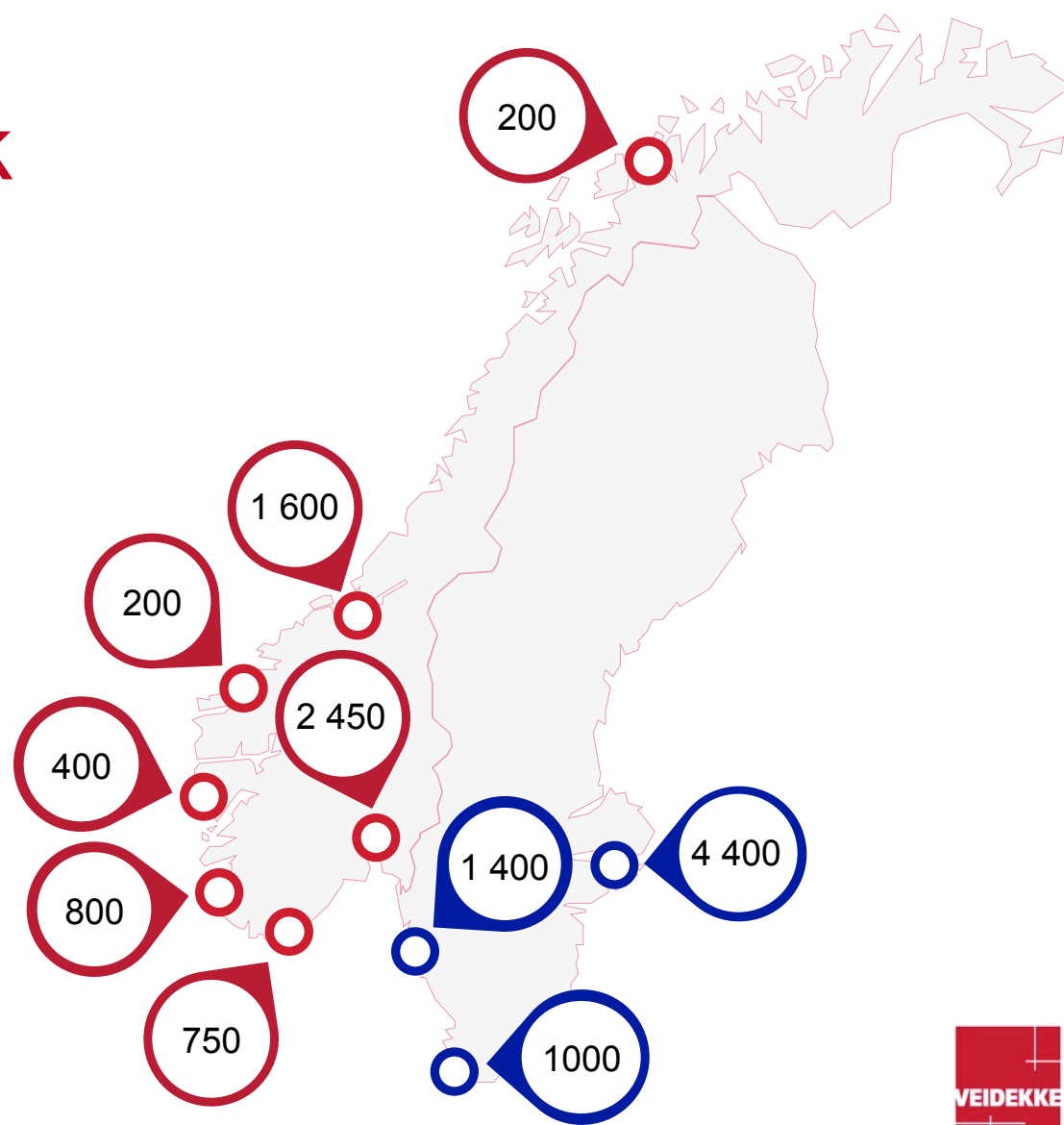
Igangsatte boliger versus husholdningstilvekst
Tusen enheter



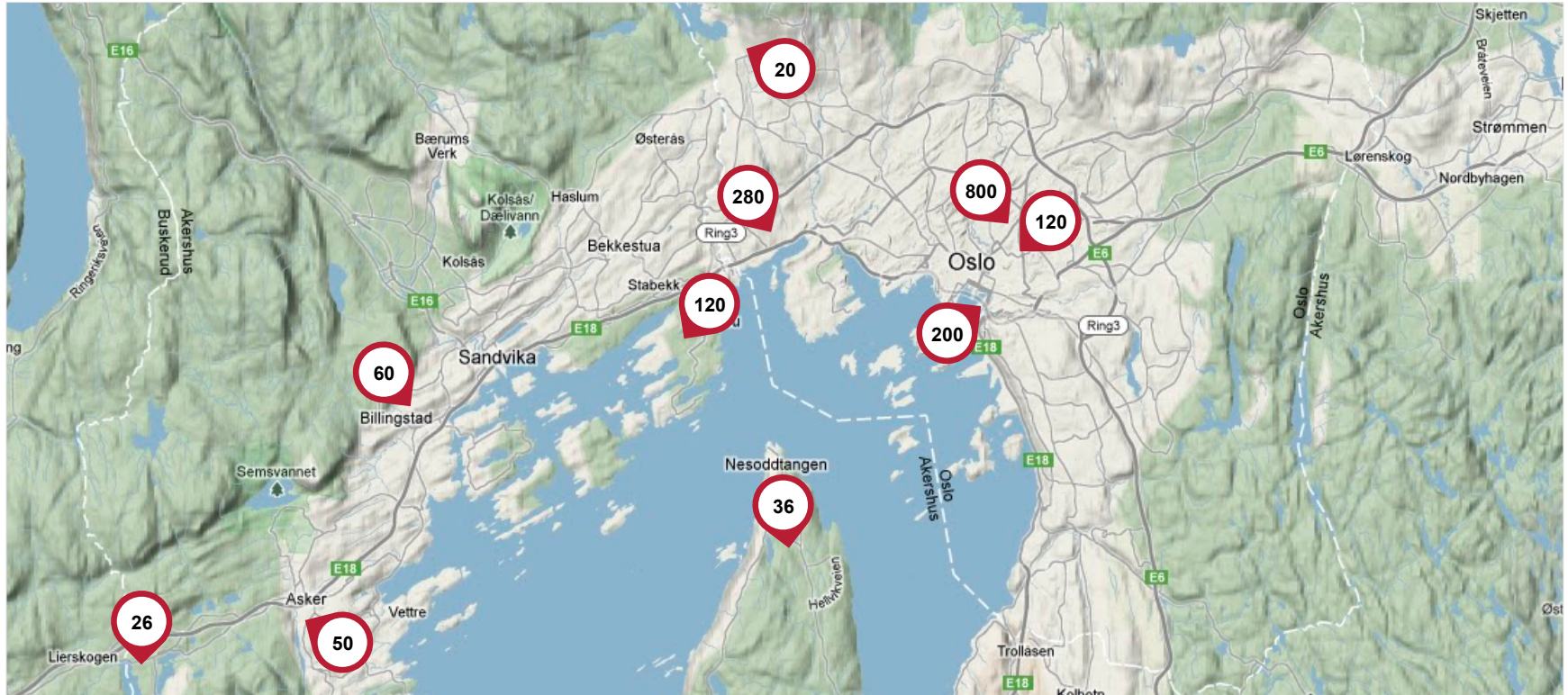
Kilde: SCB - Statistiska centralbyrån

Solid tomtebank

- Til sammen 13 400 enheter
 - Veidekkes andel 10 600
- I Norge:
 - 6 400 enheter
 - Veidekkes andel 4 000
- I Sverige
 - 6 800 enheter
 - Veidekkes andel 6 600
 - 70 % opsjoner

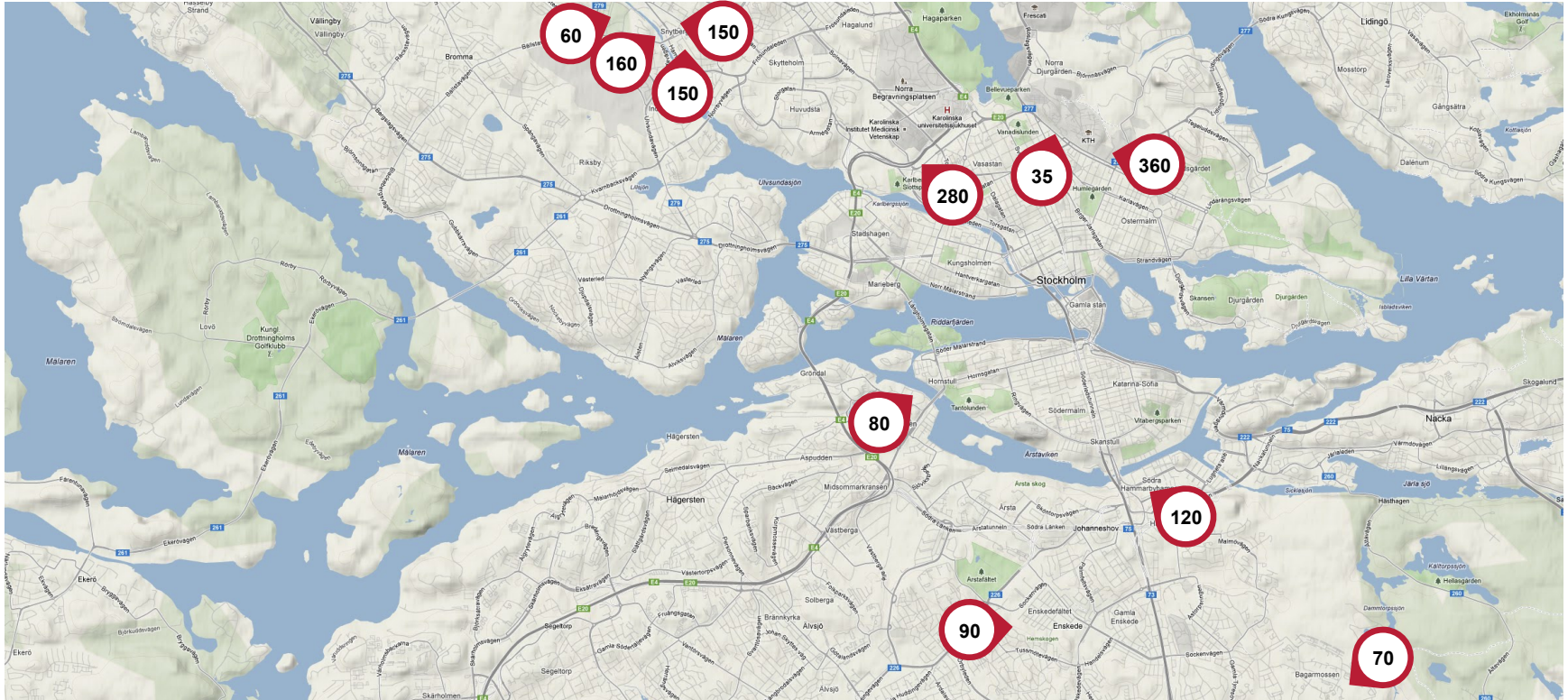


Norge: Prosjekter i Stor-Oslo



Merknad: Bruttotall for prosjektene

Sverige: Prosjekter i Stockholm

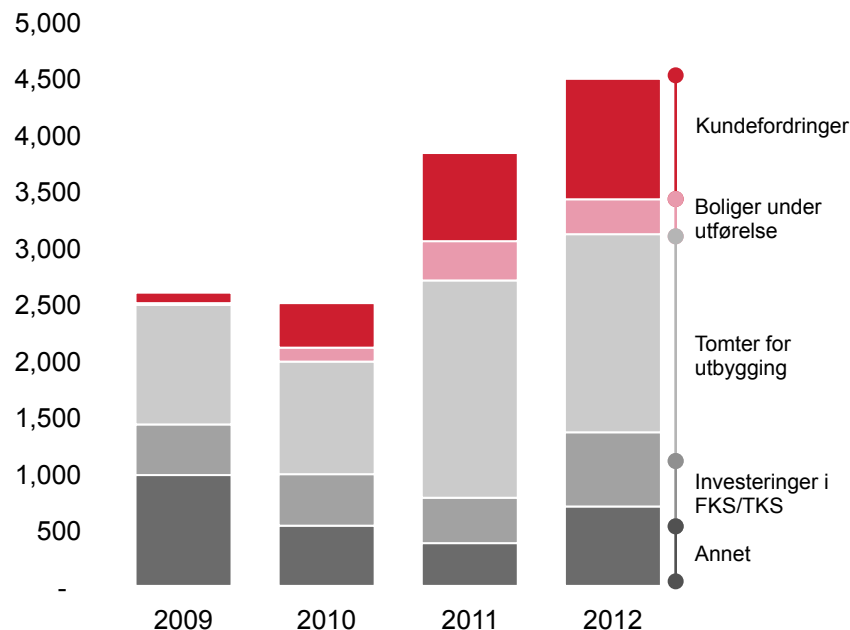


Merknad: Bruttotall for prosjektene

Kapitalbinding

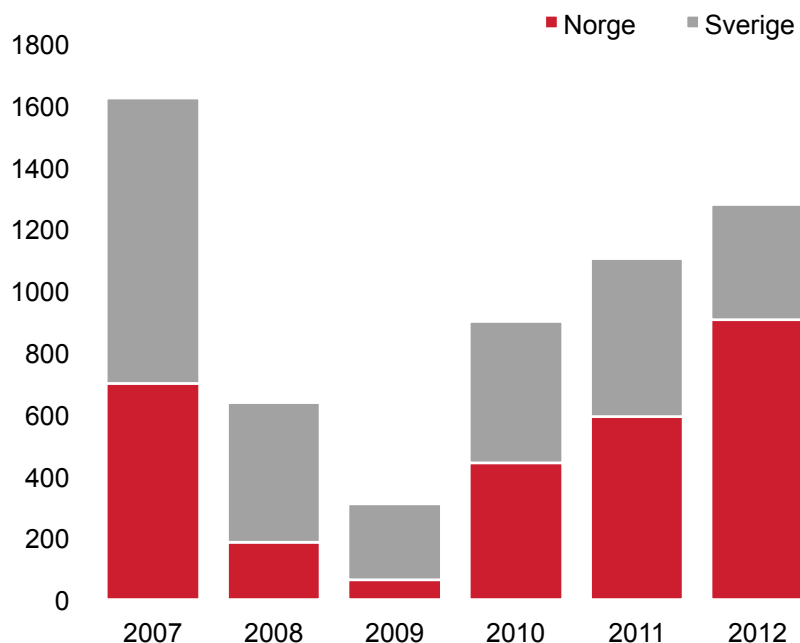
- Arbeidskapital pågående prosjekter
 - Kort tidshorisont (1-3 år)
 - Norge: Høy aktivitet gir høy arbeidskapital
 - Høy salgsgrad i porteføljen (80 %)
- Tomtebank
 - Lang tidshorisont (5 år)
 - Diversifisert tomtebank
 - Enkelte dyre tomter
 - Ca 140 tomter med snittpris < 4 000/kvm
 - Sverige: Kapitaleffektiv ved opsjoner
 - Norge: Større bruk av partnerskap

Kapitalbinding Eiendom (balanseverdier)
MNOK

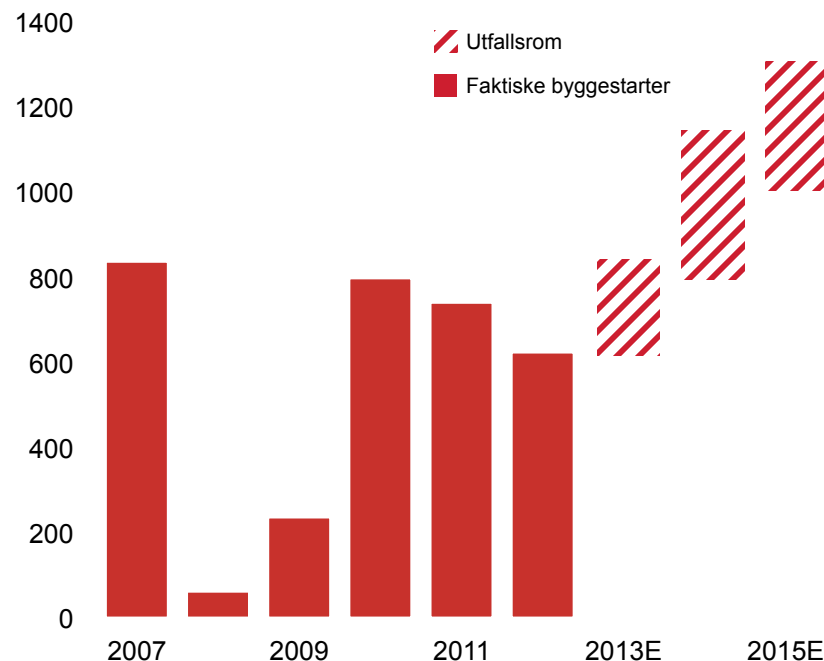


Vekst krever kapital

Boliger i produksjon (Veidekkes andel)
Boenheter



Byggestarter
Antall enheter



Vår strategi

A PROSJEKTPORTEFØLJE

En balansert prosjektportefølje
(50-25-25)



- Veidekkes portefølje av prosjekter skal omfatte:
- 50% prosjekter i egenregi
- 25% i samarbeid med andre
- 25% prosjektsalg

B KONSEPTUTVIKLING

Utvikle konsepter til endrede
markedsforhold



- Veidekke Eiendom har utviklet Tett og Lav konseptet
- Veidekke samarbeider med Alecta om å utvikle eiendommer for Hyresrätter i Sverige

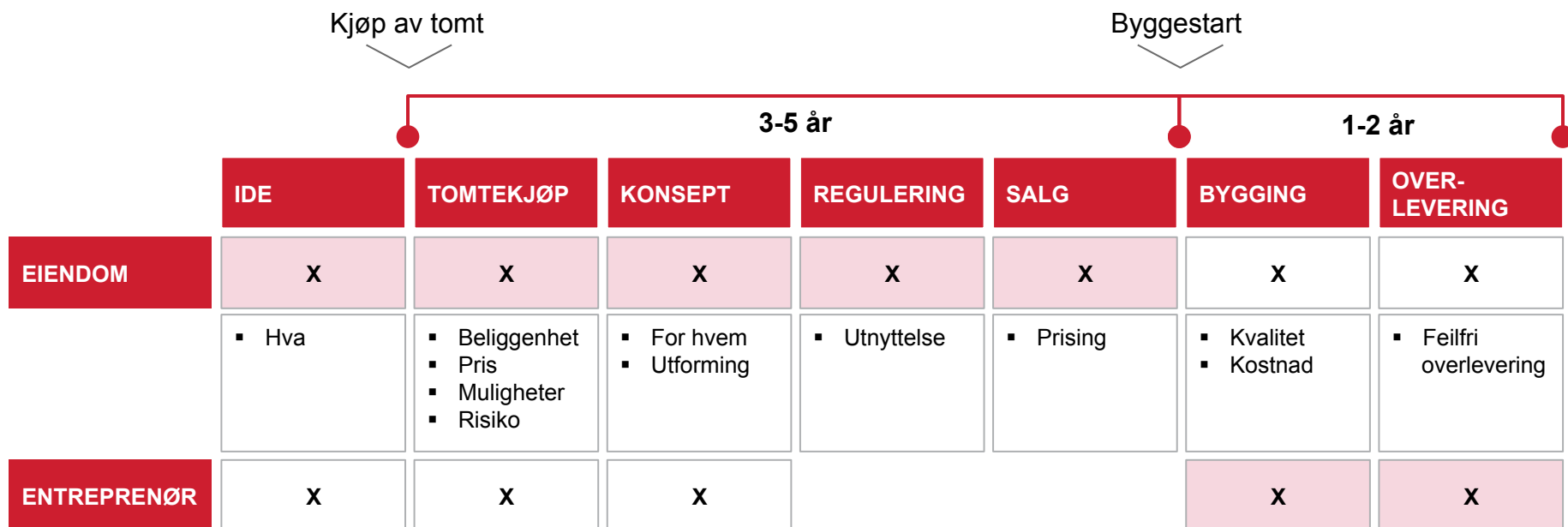
C OMLØPSHASTIGHET

Øke hastigheten på
gjennomføring



- Veidekke Eiendom vil ha fokus på gjennomføring av prosjekter for å øke omløpshastigheten

Verdiskaping fra idé til overlevering



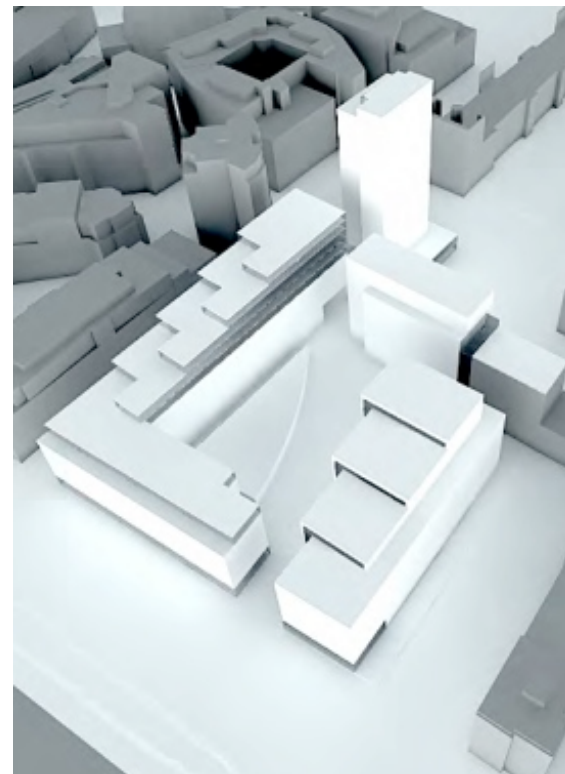
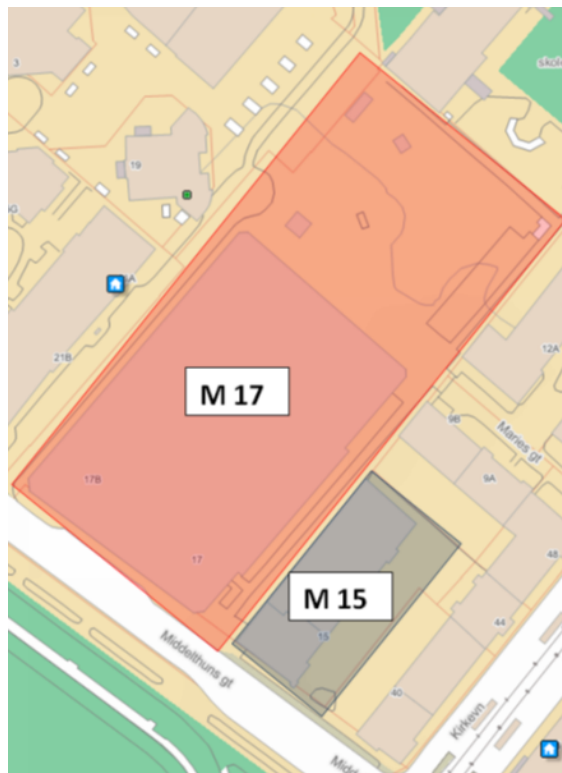
Egenregi: Konfektfabrikken

- Et prosjekt i Veidekke Eiendom regi
- Fire byggetrinn
- Totalt 251 boliger
- Boligene er tegnet av Lillestrøm Arkitektkontor
- Salgsstart i 2010 (Trinn 1)
- Ferdigstillelse i 2014 (Trinn 4)

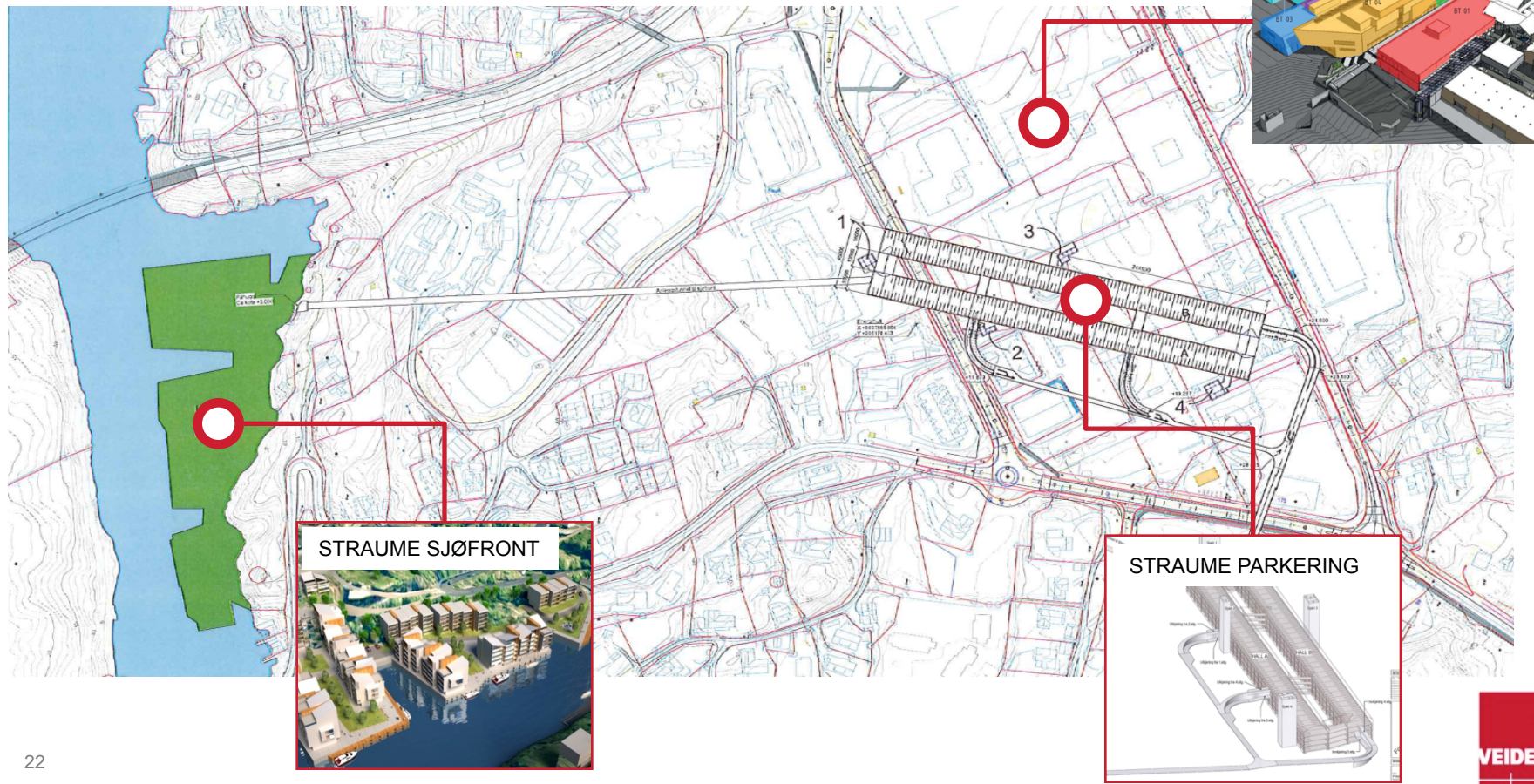


Samarbeid: Middelthunsgate

- OBOS og Veidekke Eiendom i samarbeid
- Til sammen 325 boliger
- Kjøpesum
 - M15: NOK 110 mill
 - M17: NOK 700 mill
- Middelthunsgate 17 er fullt utleid til 2016

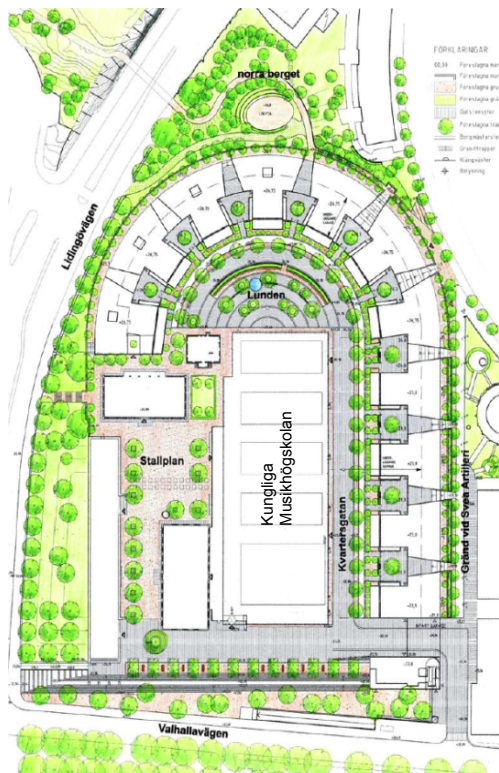


Samarbeid: Straume Sjøfront



Prosjektsalg: Svea Fanfar

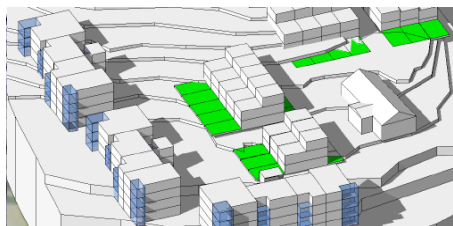
- Unikt beliggende på Östermalm
- Stockholms mest eksklusive bydel
- Totalt omfatter prosjektet 360 boliger
- Salgsstart: 2013
- Byggestart: 2013
- Veidekke Bostad solgte 50 % av byggetrinn 1 i Q4 2012



Verdiskapende samspill

1

Idefasen



2

Hva koster dette?



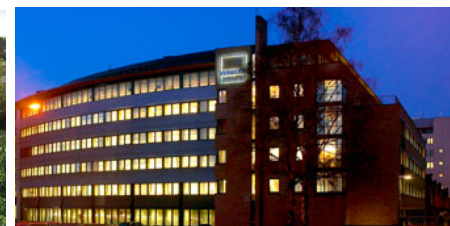
3

Hva kan vi betale?



4

Hva tjener vi?



Volumstudie		Kalkyle Veidekke Entreprenør		Kalkyle Veidekke Eiendom		Kalkyle Veidekke Konsern	
BRA:	6 250 kvm	Total entreprise:	150 mill.	Salg 63 leiligheter:	275 mill.	Salgsinntekter:	294 mill.
BRA Salgbare:	5 000 kvm	Byggekostnader:	132 mill.	Salg 63 p-plasser:	19 mill.	Eiendom resultat:	44 mill.
Antall leiligheter:	63	Entreprenør resultat:	18 mill.	Sum inntekter:	294 mill.	Entreprenør resultat:	18 mill.
Antall p-plasser:	63	Margin:	12 %	Andre kostnader:	-40 mill.	Veidekke resultat:	62 mill.
				Byggekostnader:	-150 mill.	Konsernets margin:	21 %
				Til tomt og margin:	104 mill.		
				Til 15 % margin:	44 mill.		
				Kan betale for tomten:	60 mill.		

Risikovurderinger

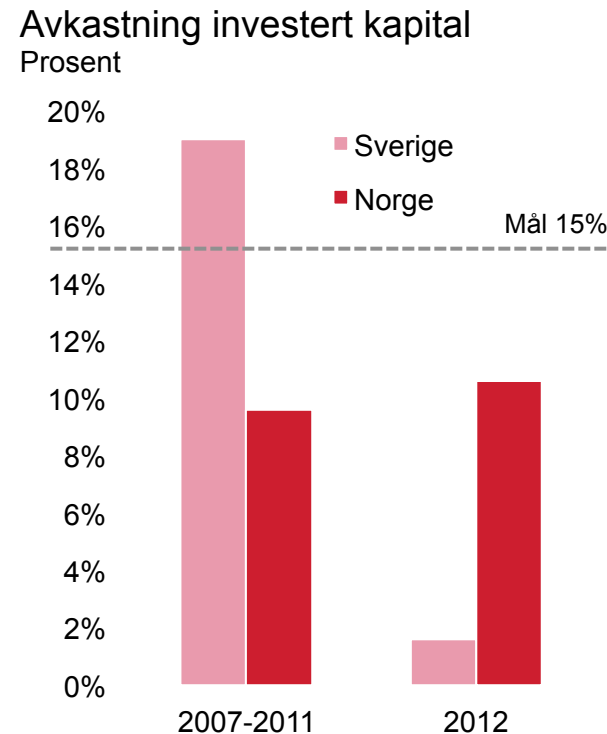
- Risiko i eiendomsutvikling:
 - Markedsrisiko (boligmarkedet)
 - Kostnadsrisiko avdekkes gjennom totalentrepriser
 - Prisfallsrisiko (tomter og usolgte boliger)
- Risikostyring
 - Kun engasjere oss i robuste tomter
 - Unngå ekstremposisjoner
 - Involvere entreprenørvirksomheten tidlig i prosjektet
 - Ha optimal salgsgrad i porteføljen (minimum 50 % forhåndssalg før byggestart)
- Risikomålinger
 - Interne risikomålinger
 - Covenants i bankavtale



Svea Tårn, Stockholm

Veien videre for Eiendom

- Ambisiøse mål for virksomheten
 - Tydelig potensial i Sverige
 - Videreutvikle godt nivå i Norge
- De grunnleggende forutsetningene er til stede
 - Underliggende behov for boliger
 - Tomter
 - Kompetanse
 - Kapital
- Godt rustet for å nå operasjonelle og finansielle mål



Vi skal skape ...

Aksjonærverdier

Lønnsomme prosjekter

Gjennom motiverte og
entusiastiske ansatte

