

# BÖRS & FINANS

December 2025 • För och om börs- och finansbranschen

## NEW PROPERTY

*Snabbväxande New Property står för ett nytt sätt att se på fastighetsrådgivning och är en fullsortiments boutiqueverksamhet med finansieringsrådgivning*

### FABEGE

*Fabege utvecklar framtidens attraktiva områden i Arenastaden, Hammarby Sjästad och Flemingsberg*

### EIRHEM

*Eirhem bygger tryggare äldreboende som långsiktig utvecklare, ägare och förvaltare av samhällsfastigheter*

### KAMEO

*Kameo erbjuder en unik möjlighet för privatpersoner att investera i fastighetsprojekt*

### FUNDINGPARTNER

*FundingPartners investeringsplattform utgör en länk mellan företag i behov av finansiering och personer som vill investera i företagslån*

### ALHEM FASTIGHETER

*Alhem Fastigheter är fastighetsutvecklaren som kännetecknas av entreprenörskapsanda, långsiktighet och ansvar*

### PEGASUS / TITAN KONSTRUKTION

*Pegasus Real Estate är fastighetsägarnas självklara utvecklingspartner med ett attraktivt helhetserbjudande*

### VAEKSTKAPITAL

*Vækstkapital siktar på att bli en av Sveriges största alternativa kapitalförvaltare*

### ENKLA HEM

*Enkla Hem satsar på geografisk expansion och ökad förvaltningsportfölj*

### GRANÖ BECKASIN

*Bo nära naturen utan att tumma på komfort eller hållbarhet på unika Granö Beckasin*

### BONAVA

*Revensch för Bonava – Ska bli Sveriges ledande bostadsutvecklare 2030*



## STUDENTCONSULTING & PITE HAVSBAD GROUP

*Norrbottnens tredje största arbetsgivare med en organisk tillväxt på 900 miljoner de senaste fem åren*



## LEDARE

Efter flera utmanande år som minskat byggandet och tvingat många fastighetsbolag till drastiska åtgärder är tonläget inför 2026 försiktigt optimistiskt. Trots räntesänkningar och växande reallöner har den förväntade återhämtningen i den svenska ekonomin ständigt skjutits på framtiden, så vi har vi det här laget lärt oss att ta prognosmakarna som spår en uppgång med en nypa salt. Nu pekar dock flera indikatorer på att en reell uppgång är att vänta.

Enligt flera rapporter, däribland Handelsbankens fastighetsrapport, kommer konjunkturåterhämtningen att inledas och efterfrågan på bostäder gradvis stärkas, med stöd av politiken. Enligt Fastighetsägarnas prognos över bostadsbyggandet i Stockholms län är ingen kraftig rekyl att vänta, snarare en långsam men något mer försiktig uppgång. Mycket avgörs av byggherrarnas möjligheter att få in de intäkter som krävs för att bostadsproduktionen ska bli lönsam.

Enligt Handelsbankens chefsekonom Christina Nyman kan vi även förvänta oss en försiktig prisuppgång på kommersiella fastigheter, trots en fortsatt uppgång i vakanser. Konjunkturvändningen är i allra högsta grad välkommen även för kontors- och detaljhandelsfastighetsmarknaden, som i många fall varit hårt åtgången av de senaste årens oroliga och dämpade marknad. De senaste årens marknadsutveckling har satt fastighetsbolagens förmåga att identifiera nya affärsmöjligheter och att kontinuerligt effektivisera förvaltningen på prov. Det har branschen sannolikt stor nytta av när konjunkturläget så småningom vänder.

### Trevlig läsning!

John Sundström, vd och ansvarig utgivare



# BÖRS & FINANS

#4, december, 2025

## INNEHÅLL

HOUSE OF PEOPLE ..... s. 3	FUTURUM FASTIGHETER ..... s. 31
NEW PROPERTY ..... s. 4-5	VAEKSTKAPITAL ..... s. 32-33
EIRHEM ..... s. 6-7	LMI SWEDEN ..... s. 34
SUREWOOD HOUSING ..... s. 8	EKSTRÖM INVEST ..... s. 35
FISKAREGÅRDEN ..... s. 9	SENIORSTADEN ..... s. 36-37
BONAVA ..... s. 10-11	TIERPSBYGGEN ..... s. 38
TESSIN ..... s. 12	BYGGPARTNER ..... s. 39
FABO ..... s. 13	SPIRA BOSTÄDER ..... s. 40
ALHEM FASTIGHETER ..... s. 14-15	ANALYSEN: LOGISTIK ÄR ATTRAKTIV 2026 ..... s. 41
FONDAMENTOR ..... s. 16-17	GRANÖ BECKASIN ..... s. 42-43
UTKLIPPAN FASTIGHETER ..... s. 18	HCH EIENDOM ..... s. 44
ALINGSÅSHEM ..... s. 19	SLP ..... s. 45
ENKLA HEM ..... s. 20-21	FLER BOSTÄDER ..... s. 46
STOREBRAND REAL ESTATE ..... s. 22	PITE HAVSBAD GROUP ..... s. 47
TUNIA ..... s. 23	CASTANUM / BYGGTEAM ..... s. 48
FUNDINGPARTNER ..... s. 24-25	ROSLAGSBOSTÄDER ..... s. 49
STUDENTCONSULTING INVEST ..... s. 26	PEGASUS REAL ESTATE ..... s. 50-51
PITEBO ..... s. 27	RETTA ..... s. 52
FABEGE ..... s. 28-29	ICA FASTIGHETER ..... s. 53
EKEBECK ..... s. 30	KAMEO ..... s. 54-55

## OM SUNDSTRÖM MEDIA

Vår grundidé bygger på den klassiska devisen: den som inte syns finns inte. Men det gäller inte bara att synas. Det gäller att synas klokt. Det vill säga skaffa sig kontroll över hur, när och var man vill synas. Vårt erbjudande är Sundström Medias professionellt utformade advertorials där du själv väljer hur ditt företags historia ska berättas, placerade i Sundström Medias affärsbilagor uppbyggda kring ett tema eller ett ämne som är rätt för just ditt företag, distribuerade till rätt läsekrets med hjälp av Sveriges ledande affärs- och nyhetstidningar.

**PROJEKTLEDARE**  
John Sundström  
john@sundstrommedia.se  
Tel: 070-799 49 26

**REDAKTÖR**  
Annika Wihlborg  
annika@sundstrommedia.se

**KORR & PROJEKTLEDNING**  
Nicolin Hedberg  
nicolin@sundstrommedia.se

**FOTO**  
Arne Hyckenberg  
arne@hyckenmedia.se

**GRAFISK FORM**  
River  
studio@river.se

**DISTRIBUTION**  
Affärsvärlden,  
December, 2025

**TRYCKERI**  
V-TAB

För mer information om våra tema- och kundtidningar, kontakta John Sundström: john@sundstrommedia.se, Tel: 070-799 49 26



## Ikoniska fastigheten Folkets Hus i hjärtat av Stockholm erbjuder moderna möteslokaler i en historisk byggnad med välkomnande atmosfär

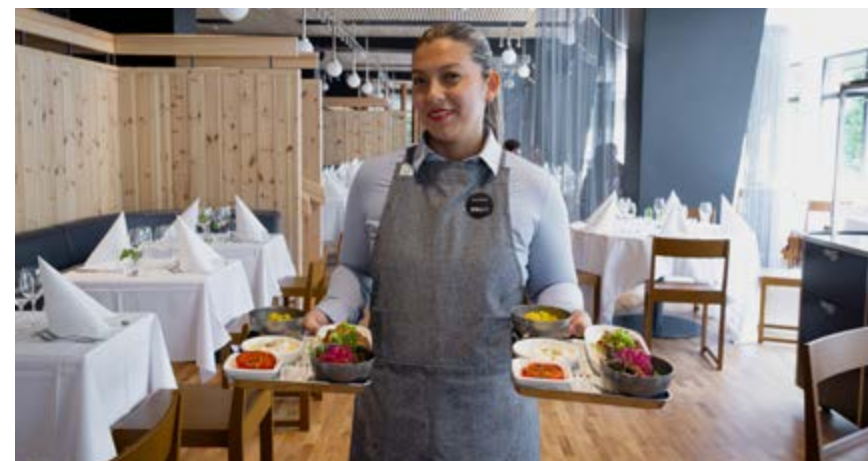
*House of People öppnade våren 2025 på Norra Bantorget i Stockholm. Efter tre års varsam renovering och modernisering av Folkets Hus erbjuder nu House of People en välkomnande mötesplats med tekniskt avancerade lokaler för konferenser, kongresser och företagsevenemang med kapacitet för både det lilla och stora mötet.*

– Fastigheten Folkets Hus i Stockholm är ett ikoniskt och antikvariskt hus med över 100 år av möteshistoria. I samband med den varsamma renoveringen och moderniseringen av lokalerna har vi dels bevarat och återskapat fastighetens karaktär. Vi har adderat modern mötesteknik och utvecklat ytor utifrån funktion och ett koncept som vi tror på när det gäller, säger Isabelle Lechtman, vd på House of People.

I nära samverkan med inredningsarkitekter har House of People arbetat för att skapa en varm, modern och tidlös känsla med en inbjudande atmosfär i de funktionalistiska lokalerna.

### Attraktiv arena för mänskliga möten

– Min drivkraft som vd för House of People är att möjliggöra en kultur av delaktighet, en plats där människor tar ansvar och utvecklas. En miljö som karakteriseras av engagemang och stolthet. Hela vår verksamhet drivs samtidigt av en övertygelse om vikten av fysiska möten som inspirerar och tillför nya perspektiv, säger Isabelle Lechtman.



Isabelle är stolt över att House of People har återetablerat Folkets Hus som en attraktiv arena för möten mellan människor, en plats där modern teknik kombineras med ett värdskap. House of People ansvarar för mat och dryck upplevelsen i Folkets Hus med Café Markelius i entréhallen och Restaurang Seasons för grupper upp till 400 personer. Med stort engagemang i en historisk och arkitektonisk miljö levereras en upplevelse med mat och dryck nära tillhands i samband med konferenser, kongresser och möten.

### En central plats i Stockholms mötesmarknad

– En av våra styrkor är variation och flexibilitet av möteslokaler. Vi kan erbjuda ett trettiotal moderna och ändamålsenliga lokaler för möten från 2 till uppemot 1500 deltagare. Vår geografiska placering bidrar till att vi utgör ett välkommet komplement till det befintliga utbudet av platser för möten mellan människor i hjärtat av Stockholm: Vi ser fram emot att välkomna såväl befintliga som nytillkomna kunder att vara delaktiga i vår fortsatta utvecklingsresa, säger Isabelle Lechtman.



### Isabelle Lechtman

VD

*Utbildning:* Civilekonom med inriktning marknadsföring, internationell försäljning, strategi och ledarskap. Branschereferens sedan 25 år inom Besöksnäringen med fokus på Stockholm och möten & events

*Familj:* Man och två barn, 16 och 19 år samt hunden Milo sedan pandemin

*Drivkraft:* Att skapa miljöer där människor växer, utvecklas och bidrar – energi skapas och leder till idéer och resultat.

*Fritidsintressen:* Familjen, mat & resor och huset på Vindö i Stockholms Skärgård

### OM HOUSE OF PEOPLE

I Sven Markelius unika byggnad Folkets Hus vid Norra Bantorget finns ett trettiotal moderna och tekniskt uppdaterade mötesrum med välkomnande atmosfär för 2 till 1500 personer. Varmt välkommen till ett hus med unik historia, ikonisk arkitektur och inbjudande atmosfär i hjärtat av Stockholm. Mötesverksamheten i Folkets Hus drivs av House of People, som återinvigde verksamheten våren 2025.

### Henrik Eklund

VD

*Utbildning:* Handelshögskolan Göteborg och Örebro Universitet

*Familj:* Fru Josefin samt två barn

*Drivkraft:* Att ständigt utvecklas och utmana genom nyfikenhet och mod

*Fritidsintressen:* Barnens sportaktiviteter, golf och Djurgårdens IF

## NEW PROPERTY

# Expansiva New Property lanserar nya tjänster som stärker kundresan

Fastighetskonsultbolaget New Property, som erbjuder rådgivning inom uthyrning och transaktion, grundades 2005 och har via organisk tillväxt expanderat till att idag vara ett team av 32 erfarna fastighetsrådgivare med huvudkontor i centrala Stockholm. New Property fungerar som länken mellan fastighetsägare och hyresgäster, säljare och köpare.

New Property är en ledande fastighetsrådgivare med ett heltäckande erbjudande från uthyrning till transaktion. Bolaget är den största uthyraren i Stockholm och möjliggör fastighetstransaktioner över hela Sverige.

- Vi står för ett nytt sätt att se på fastighetsrådgivning som bygger på de förtroendefulla relationerna vi skapar, bekräftat i det stora antalet återkommande kunder. För oss står alltid kunden i centrum. Vårt dedikerade team har gedigen erfarenhet, marknadsinsikt och engagemang av att skapa bestående värden för våra kunder, säger Henrik Eklund, vd på New Property.

### Hjälper fastighetsbolag att maximera värdeskapandet

Bolaget som senare skulle bli New Property grundades 2005. Bolaget fokuserade initialt på uthyrning av kontorslokaler i Stockholms innerstad, men utökade så småningom sitt tjänsteutbud till att även omfatta transaktionsrådgivning.

- Den röda tråden och drivkraften för vår tillväxt har hela tiden varit att växa organiskt genom att hitta rätt medarbetare och växa med de bästa inom respektive affärsområde. Nu är vi en fullsortiments boutiqueverksamhet med finansieringsrådgivning, säger Henrik Eklund.

New Property hjälper fastighetsbolag att maximera värdeskapandet genom att utveckla och hyra ut sina lokaler.

- Varje år förmedlar vi över 100 000 kvadratmeter och hjälper fler än 250 hyresgäster att hitta nya adresser. Med över 25 års erfarenhet och ett ständigt uppdaterat kundregister kan vi matcha hyresgäster med rätt lokaler och erbjuda lösningar för både fastighetsägare och företag som söker nya lokaler eller sitter fast i hyreskontrakt, säger Henrik Eklund.



NEW PROPERTY

Ta nästa steg med oss



### Bra på att stänga vakanser och stärka uppdragsgivares kassaflöden

Han beskriver New Property som ett kundfokuserat, professionellt och familjärt bolag.

- Vi är övertygade om att det personliga mötet är svårt att digitalisera bort och inom våra verksamheter där vi är specialister kommer det alltid finnas utrymme för att guida kunderna. Det bidrar till att vi ser ljus på framtiden och befinner oss mitt i en tillväxtresa där vi ser potential att växa ytterligare inom samtliga områden, säger Henrik Eklund.

Han ser en positiv marknad inom transaktion och finansieringsrådgivning, de ökade vakanserna inom kontor ger New Property helt nya möjligheter att utveckla sin verksamhet.

- Vi är duktiga på att stänga vakanser och stärka kassaflödet för våra uppdragsgivare. Vi kommer även att utveckla bolaget med nya tjänster som kommer att stärka kundresan under 2026, säger Henrik Eklund.

### OM NEW PROPERTY

New Property erbjuder rådgivning inom uthyrning och transaktion. Bolaget grundades 2005 och har vuxit genom organisk tillväxt till att idag vara ett partnerägt bolag med ett team av 30 erfarna fastighetsrådgivare med huvudkontor i centrala Stockholm.

## EIRHEM

# Eirhem tar ett helhetsansvar för framtidens vård- och omsorgsfastigheter

**Eirhem är ett fastighetsbolag med helhjärtat fokus på att bygga, äga och långsiktigt förvalta hållbara samhällsfastigheter runt om i landet. Sedan starten 2016 har bolaget framgångsrikt utvecklat sex äldreboenden med totalt 347 lägenheter. Nya projekt initieras kontinuerligt – vilket gör Eirhem till en betydelsefull aktör i utvecklingen av framtidens välfärdsfastigheter.**

– Vår verksamhet tog sin början med ett uppdrag att bygga ett äldreboende åt Attendo, vilket blev mycket uppskattat. Därefter har vi fortsatt att utveckla och uppföra flera äldreboenden runt om i landet. Under de senaste åren har vi även utvecklat LSS-boenden – och nu även vårdcentraler. Målsättningen har hela tiden varit densamma: att skapa hållbara, funktionella miljöer där människor kan leva, arbeta och trivas. När jag tillträdde som vd för två år sedan var en av mina främsta uppgifter att ytterligare bredda verksamheten för att möta samhällets växande behov av moderna samhällsfastigheter, säger Henrik Oretorp, vd för Eirhem.

Eirhems ambition är att utveckla effektiva, hållbara och ändamålsenliga samhällsfastigheter. I nära samarbete med arkitekter med specialistkompetens inom respektive användningsområde planerar och bygger vi fastigheter som ger optimala förutsättningar – för brukare, personal och anhöriga.

– En av våra främsta styrkor är vår breda kompetens inom samhällsfastigheter. Den gör det möjligt för oss att kombinera olika typer av verksamheter inom samma projekt. I Apelviken, Varberg, har vi till exempel utvecklat en fastighet med tre våningar äldreboende. Ovanpå dessa har vi förberett för trygghetsboende. I samma kvarter har vi dessutom, med hjälp av våra bolag i koncernen, byggt hyresrätter och bostadsrätter. Det är ett tydligt exempel på vår handlingskraft och vår förmåga att driva komplexa projekt i mål, säger Henrik Oretorp.

Efter några års osäkerhet i byggbranschen har marknaden för äldreboenden återhämtat sig under andra halvan av 2025. För närvarande bygger Eirhem ett äldreboende i Halmstad i samarbete med Attendo, omfattande 60 lägenheter med takterrass – en uppskattad detalj bland de boende.



I Trelleborg uppförs samtidigt ett LSS-boende, och bland kommande projekt finns även två vårdcentraler – en i Kungälv och en i Halmstad. Därtill har Eirhem en välfylld projektpipeline med fler initiativ i planeringsfas.

Eirhem är en nischad aktör inom hållbara samhällsfastigheter. Med hög kompetens, en effektiv organisation och ett delägarskap av ett byggföretag, kombineras utvecklingskraft med gedigen byggteknisk expertis.

– Vi är lyhörda, lösningsorienterade och tar gärna ett helhetsansvar – från utveckling och uppförande till långsiktig förvaltning. I samtliga projekt arbetar vi aktivt med såväl social, ekologisk som ekonomisk hållbarhet. Alla våra fastigheter byggs enligt Miljöbyggnad nivå Silver, vilket borgar för kvalitet och låg miljöpåverkan, avslutar Henrik Oretorp.

## OM EIRHEM

Eirhem är ett fastighetsbolag med helhjärtat fokus på att bygga, äga och långsiktigt förvalta äldreboenden och andra samhällsfastigheter. Vår vision är att bygga, äga och förvalta Sveriges mest uppskattade samhällsfastigheter. Tillsammans med arkitekter och entreprenörer med specialkompetens inom vård, omsorg och bostäder planerar och bygger vi fastigheter som ger optimala förutsättningar för både boende och personal. Eirhem grundades 2016 och ägs gemensamt av de två bolagen Trollabo Holding, ägare till Trollängen-koncernen, och MACNAT Holding-koncernen, ägare till MTA Bygg och Anläggning. Bolaget har kontor i Halmstad och Mölndal.



**Henrik Oretorp**  
VD

# Hållbara Samhällsfastigheter

UTBILDNING | VÅRD | OMSORG

“I våra fastigheter är det lätt att ta hand om varandra”

På Eirhem utvecklar vi samhällsfastigheter där långsiktighet och hög kvalitet är grunden i varje beslut. Med energismarta lösningar, beständiga material och ansvarsfull förvaltning skapar vi miljöer som håller över tid.

Både idag och för kommande generationer.



EIRHEM.SE



## Surewood Housing satsar offensivt på industriell tillverkning av hållbara och prisvärda bostäder i trä

*Surewood Housing är en långsiktig bostadsbyggare som brinner för att fler ska kunna bo ännu bättre. Med låg produktionskostnad och låg klimatpåverkan möjliggör Surewood Housing bostäder som annars inte skulle byggts, ett prisvärt och hållbart boende av hög kvalitet till ett rimligt pris.*

Surewood Housing grundades 2023 och vänder sig till professionella kunder och utvecklar bostadsprodukter i trä anpassade för hyresrätter såväl som bostadsrätter och äganderätter.

– Vi bygger bostäder för människor med vanliga inkomster. Det handlar om väl designade och yteffektiva radhus och flerbostadshus upp till fyra våningar. För att uppnå hög kvalitet till rimliga priser har vi valt att jobba i hela värdekedjan, säger Fredrik Anheim, vd på Surewood Housing.

Surewood Housing levererar gärna våra bostäder som totalentreprenader, men kan också stötta genom hela kedjan, från markförvärv till nyckelfärdigt hus. Husen tillverkas i bolagets egen toppmoderna produktionsanläggning Gullringen i Småland och levereras och monteras nyckelfärdigt på plats.

### Minskar tiden från påskrivet avtal till inflyttningsklar bostad

– Den industriella tillverkningsprocessen innebär att vi kan minska tiden från påskrivet avtal till

inflyttningsklar bostad avsevärt. Att bygga i trä i en kontrollerad miljö i vår fabrik ger dessutom många hållbarhetsfördelar och en mycket bra hållbarhetsprestanda i alla våra produkter, säger Fredrik Anheim.

Surewood Housings egen toppmoderna husfabrik i Gullringen har kapacitet för cirka 1000 bostäder per år. Fabriken förvärvades relativt nyligen. Förvärvet möjliggör en hög standardisering och automatisering utan att därmed behöva kompromissa med design eller boendestandard.

### Egen modern produktionsanläggning i absolut världsklass

– En av våra främsta konkurrensfördelar är självklart att vi har en egen modern och effektiv produktionsanläggning i absolut världsklass. Ytterligare en fördel är att vi kan ta ett totalansvar från ax till limpa i bostadsproduktionsprojekt. Vi har dessutom den kompetens och erfarenhet som krävs för att göra industriell husproduktion framgångsrik och kostnadseffektiv. Vår ambition är att låta vårt



**Fredrik Anheim**  
VD

*Utbildning:* Civilingenjör Väg och vatten och Teknisk licentiat inom produktionsledning vid LTU.

*Familj:* Fru Marita och barnen Viktor och Olga.

*Drivkraft:* Att förändra och modernisera byggbranschen.

*Fritidsintressen:* Diverse idrotter (beachvolleyboll, golf, segling, skidåkning, squash), matlagning och resor.

småländska bondförnuft vägleda oss och aldrig krångla till saker och ting. Vi har dessutom en ägarstruktur som gör oss mer flexibla och snabbfotade än många andra aktörer i vår nisch, säger Fredrik Anheim.

### OM SUREWOOD HOUSING

Surewood Housing är en långsiktig bostadsbyggare som brinner för att fler ska kunna bo ännu bättre. Med låg produktionskostnad och låg klimatpåverkan möjliggör vi bostäder som annars inte skulle byggts. För att uppnå hög kvalitet till rimliga priser har vi valt att jobba i hela värdekedjan.



Vi bygger det nya folkhemmet

 **Surewood Housing**

surewoodhousing.se

## Fiskaregården utvecklar bostäder som vi själva vill bo i, helt enkelt

*Fiskaregården är ett ungt fastighetsutvecklingsbolag med en tydlig lokal förankring i Storgöteborg och Bohuslän. Sedan starten 2019 har Fiskaregården utvecklat genomtänkta och kvalitativa bostäder på attraktiva lägen med ett stort mått av nöjdhetsindex som de själva kallar det.*

– Vi erbjuder helhetslösningar inom fastighetsutveckling och förvaltning. Sedan starten för sex år sedan har vi kombinerat fastighetsutveckling på attraktiva lägen med en fastighetsförvaltningsportfölj som säkerställer ett bra kassaflöde och fungerat som ett fundament för våra fastighetsprojektinvesteringar, säger Magnus Clavegård, vd på Fiskaregården.

Fiskaregården har sina rötter och sitt geografiska fokus i Storgöteborg och Bohuslän, där bolaget har en mycket god marknadskännet och ett omfattande kontaktnät. Att fokusera lokalt och att bygga bostäder med partnerstrukturer har under årens lopp varit ett framgångsrecept för Fiskaregården.

### Detaljorienterade bostäder för den medvetne köparen

– Jag är övertygad om att en tydlig och stark lokal förankring framöver i kombination med en fördjupad kunskap samt en finansiell uthållighet skapar rätt förutsättningar för att lyckas i detta segment. Det möjliggör genomförandet av framgångsrika och unika projekt. Ett exempel är när vi 2024 byggde sju exklusiva lägenheter med extraordinära materialval och kvalitet på kajen i Fjällbacka. Projektet var visserligen småskaligt, men mycket påkostat och exklusivt på ett mycket attraktivt läge. En nära dialog med köparen och vårt engagemang på alla plan i projektet la grunden för att vi i den mest utmanande marknaden på länge genomförde ett av Sveriges mest exklusiva lägenhetsprojekt med väldigt nöjda köpare som resultat och med en lönsamhet som var mycket tillfredställande säger Magnus Clavegård.

Fiskaregårdens bostäder vänder sig till den medvetne köparen som ställer höga krav på livskvalitet och som uppskattar det unika i varje bostad. Varje projekt fokuserar därför på smart funktion och god design in i minsta detalj.

– Den utpräglade detaljnivån i våra projekt och erfarenheten kring att leda projekten är två av våra främsta styrkor. Ytterligare en framgångsfaktor för oss är de långsiktiga relationer med kompetenta och välrenommerade partners såsom mäklare, arkitekter, byggföretag och ekonomiska rådgivare mfl som vi har byggt upp genom åren, säger Magnus Clavegård.

### Fortsatt goda utvecklingsmöjligheter

Magnus Clavegård ser fortsatt goda möjligheter på marknaden framöver, inte minst eftersom behovet av bostäder är fortsättningsvis stort i Storgöteborg och Bohuslän.

– Vi är en småskalig aktör som är lågt belånad. Vi genomförde ett antal strategiskt viktiga affärer innan den utmanande marknadssituationen inleddes och har på senare år arbetat aktivt med att se över våra kassaflöden och minimera våra löpande kostnader, vilket har bidragit till att vi kunnat navigera igenom den utmanande marknaden på ett bra sätt.

Fiskaregården står inför en mycket spännande morgondag, där bolaget tar ett kliv framåt för att gå från mindre projekt till att nu planlägga betydligt större volymer men med ett fortsatt fokus på den lokala geografin samt den goda kvalitén och smarta planlösningarna som bolagets dna.

– Vi driver projekten nästan uteslutande i partnerskap, vilket är väldigt naturligt för oss och som skapar ett mycket stort engagemang ifrån alla involverande och har alltid lett till goda resultat som vi således kommer att fortsätta med. Vi har ett fantastiskt team med väldigt hög kompetens som varit en mycket viktig ingrediens för bolagets framgång. Det skall vara lönsamt och enkelt att göra affärer med oss, det är en viktig ledstjärna för alla Fiskaregårdare, säger Magnus Clavegård.



**Magnus Clavegård**  
VD

*Utbildning:* Handelshögskolan i Stockholm Executive Education (Senaste utbildningen)

*Familj:* Hanna min fru sedan 30 år och barnen Ludvig 22 år, Linnea 20 år och sladdisen Nicolas 8 år. (Rio och Lilly, våra två hundar)

*Drivkraft:* Utveckla bostäder som vi kan vara stolta över med fokus på nöjda bostadsinnehavare i kombination med att skapa goda affärer.

*Fritidsintressen:* Vi är en aktiv familj som bland annat nu tränar inför en Svensk klassiker 2026, vilket jag skall genomföra tillsammans med min store son Ludvig och jag tränar även Karate tillsammans med Nicolas (kyokushin).

### OM FISKAREGÅRDEN INVESTMENTS

Fiskaregården är ett fastighetsbolag med fokus på Storgöteborg och Bohuslän. Vi investerar i fastighetsutvecklingsprojekt och kommersiella fastigheter och erbjuder helhetslösningar kring utvecklingsprojekt samt förvaltning. Fiskaregården leder alla projekt med ett tätt samarbete med sina partners med ledstjärnan att det alltid skall vara tryggt, enkelt samt lönsamt att göra affärer tillsammans med oss.



  
**FISKAREGÅRDEN**

Smarta och funktionella hem med tidlös design.

fiskaregarden.com

## BONA VA

# Bonava siktar mot stjärnorna – ska bli Sveriges ledande bostadsutvecklare 2030

**Bonava utvecklar bostäder i Sverige, Finland och Baltikum, är en av Tysklands mest aktiva bostadsutvecklare och en ledande aktör i Norra Europa. Bonava föddes 2016, för snart tio år sedan, ur en lång tradition av bostads-utveckling inom NCC och sedan dess har tusentals hem tagit form – hem där människor bor, lever, skrattar, växer upp och blir gamla. Nu siktar Bonava på att bli Sveriges ledande bostadsutvecklare 2030 – med fokus på hållbara, lyckliga grannskap.**

– Vi har en stark historia och en ännu starkare framtid. Vi bygger inte bara väggar och tak – vi skapar livsmiljöer, grannskap och framtidstro. Vi är aktiva i hela värdekedjan, från markköp och planprocess till försäljning, produktion och eftermarknad, och vi finns i de flesta större städerna. Vi erbjuder både flerbostadshus och småhus i alla upplåtelseformer – bostadsrätter, äganderätter och hyresrätter, säger Michael Björklund, vd för Bonava Sverige, som under 2025 kraftigt ökade produktionsvolymerna.

Bonavas strategi för att bli ledande är fortsatt aktiv närvaro i alla större orter och kommuner, genom hela värdekedjan och ett brett kunderbudande som omfattar alla ägandeformer.

– Vi står inför en marknad som förändras. Kundernas beteenden förändras. Förutsättningarna förändras. Och då behöver också vi förändras – inte i vår grund, men i vår förmåga att agera smart, samlat och snabbare, fortsätter Michael.

## Helhetsansvar som formar trygga och levande bostadsområden

– Vi skapar lyckliga grannskap med våra kunders liv och vardag i fokus, vilket innebär att vi tar ansvar för hela bostadsområden i allt från natur, bostadstyp, ägandeform till social gemenskap, hållbarhet och trygghet. En bostad är en väldigt stor del av vårt samhälle, den formar bokstavligen våra liv. Vår nära samverkan med kommuner, lokala arkitekter och entreprenörer ger oss ett bra utgångsläge på marknaden, säger Michael Björklund.

Bland Bonava Sveriges mest framträdande pågående projekt finns Seminarieparken i Uppsala, ett projekt i A-läge med unik arkitektonisk utformning där historien möter nytt. I Sigtuna startades och såldes nyligen hyresrättsprojektet Visthuset som mer nyskapande arkitektur, inglasad innergård och nya grepp i form av kooperativa hyresrätter och seniorboenden i samarbeten, markerar ett viktigt steg i utvecklingen av framtidens bostäder.



### Michael Björklund

VD Bonava Sverige

*Utbildning:* Civilingenjör Kungliga Tekniska Högskolan och Civilekonom Stockholms universitet

*Familj:* Fru Kristina, 2 döttrar Isa 25 respektive Lova 22 år

*Drivkraft:* "Revansch" för Bonava, för våra aktieägare, för våra anställda och bidra skapa ett bättre tryggare Sverige genom att utveckla hållbara och lyckliga bostadsområden för fler.

*Fritidsintressen:* Golf, Tennis, Motorcykel, Resor, Havssimning



Villa Verde, grannskapet Fjärilshusen



Projektet Årsta Park

I Järfälla skapas grannskapet Fjärilshusen om totalt 70 småhus där hela området präglas av hållbarhet och biologisk mångfald. Bonavas hållbarhetsarbete ligger i framkant med klimatmål i linje med 1,5-gradersscenariot och Svanenmärkta projekt. För att ytterligare förstärka bolagets klimatagenda utvecklas Bonavas mest hållbara småhus – Villa Verde – i den sista etappen av Fjärilshusen. Här minskas klimatpåverkan i byggskedet med 40 %, bland annat tack vara en ny slimmad bottenplatta, klimatförbättrad betong och återvunnen EPS. Cellulosa-isolering, återvunnen gips och glas samt extra många solpaneler med batterilagring visar hur innovation förenas med klimatnytta och boendekvalitet.

### Omfattande potential för volym och lönsamhet

Bonavas fortsatta resa handlar om en tydlig riktning och målbild för att växa affären och öka lönsamheten samt kontinuerligt utveckla både affärskultur och arbetssätt. Det är stora mål som kräver mod, lyhördhet, fokus, tydlighet och lärande. Och framför allt samarbete, både inom företaget och framför allt tillsammans med andra aktörer. Michael ser också en stor potential att öka båda volymer och lönsamhet – både inom befintliga och nya marknader.

– Vi har redan skapat hållbara bostadsområden i hela Sverige. Vi känner till fallgroparna, vi vet att vi inte kan tappa fokus på kunden. Nu är vi redo att sikta mycket högre, sätta nya ambitiösa mål och bidra till ett bättre Sverige. Vi står på tröskeln till en ny marknad. Möjligheterna är stora. Det kommer inte vara enkelt, men genom att våga så vinner vi. Vi måste ständigt lära oss, förstå omvärlden, lyssna, vara uppmärksamma och pröva nya marknader, erbjudanden och samarbeten. Behovet av moderna och hållbara bostäder består – vår uppgift är att fånga det kunderna verkligen värdesätter, säger han.

### OM BONA VA

Bonava är en ledande bostadsutvecklare i Europa med syftet att skapa lyckliga grannskap för fler. Med sina 900 medarbetare utvecklar Bonava bostäder i Tyskland, Sverige, Finland, Lettland, Estland och Litauen. Bolaget har hittills uppfört cirka 40 000 hem och hade 2024 en nettoomsättning om cirka 8 miljarder kronor. Bonavas aktier och gröna obligation är noterade på Nasdaq Stockholm.



Visthuset, Sigtuna



Seminariet, Uppsala



## Tessins framgångsrika investeringsplattform finansierar byggandet av Sverige

*Tessin, som erbjuder finansiering till fastighetsutvecklare via sin egenutvecklade digitala plattform, ger privatpersoner, professionella och institutionella investerare möjlighet att investera i säkerställda fastighetslån till attraktiv ränta. Behovet av Tessins finansieringslösningar är stort, plattformens 65 000 investerare har under årens lopp möjliggjort cirka 600 byggprojekt runtom i landet.*

– Vi är en investeringsplattform med ambitionen att vara en viktig del i att finansiera byggandet i Sverige. Vi erbjuder fastighetsutvecklare en alternativ finansieringsform i tider då möjligheterna att få låna av bankerna till sitt projekt är små för många. Bankerna är inte längre den självklara finansiären av byggprojekt och där kommer vi in i bilden, säger Anders Kumlin, vd på Tessin, som sedan starten 2014 lånat ut cirka 6 miljarder kronor med mycket låga kreditförluster och som numera är noterade på Nasdaq First North Growth Market.

### Möjliggör fler byggprojekt i hela Sverige

Tessin matchar byggprojektägare med privata, professionella och institutionella investerare som investerar alltifrån 30 000 till flera miljoner kronor i enskilda byggprojekt inom många olika nischer, från bostäder till butikslokaler och samhällsfastigheter, till och med ett fängelse.

– Vi erbjuder investerare att placera sitt kapital direkt i fastighetslån, utan krångliga avgiftsstrukturer och mellanhänder. Samtidigt kan våra investerare få en bra avkastning på sitt kapital, upp till 15 procents årsränta, och tillgång till investeringar som i allmänhet är stängda för privatpersoner. Vi bidrar samtidigt med samhällsnytta eftersom vi bidrar till att möjliggöra fler byggprojekt runtom i landet, säger Anders Kumlin.



### Anders Kumlin

VD

*Utbildning:* Civilekonom Uppsala universitet

*Familj:* Gift med Henrik och har en tax vid namn Lukas

*Drivkraft:* Skapa framgångsrika team som arbetar tillsammans och inte bara samtidigt. Dela med mig av passionen att se företag och kunder utvecklas.

*Fritidsintressen:* God mat och dryck, läser gärna en bra bok eller ser en bra film.

### Historiskt god avkastning

Tessin har lång erfarenhet av investeringar med fokus på fastighetsprojekt. Minutiösa analyser av varje enskilt byggprojekt har bidragit till minimala kreditförluster under årens lopp. Tessin har ett välrenommerat varumärke, en stor investerarbas och har dessutom historiskt kunnat leverera en god avkastning till sina investerare.

– Efter ett par tuffa år har byggmarknaden nu vänt uppåt igen. Från september och framåt har vi sett att fler fastighetsutvecklare vågar starta projekt igen och vi är redo att hjälpa dem med finansiering, säger Anders Kumlin.

### OM TESSIN

Tessin erbjuder finansiering till fastighetsutvecklare via sin egenutvecklade digitala plattform. Detta gör att privatpersoner, professionella och institutionella investerare får möjlighet att investera i säkerställda fastighetslån med attraktiv direktavkastning. Sedan starten 2014 har Tessin förmedlat över 5,9 miljarder kronor till cirka 600 olika fastighetsprojekt. Plattformen har i dag cirka 65 000 investerare. Tessin är noterat på Nasdaq First North Growth Market.



## Fabo utvecklar och erbjuder attraktiva boendemöjligheter i Falkenberg

*Falkenberg Bostads, Fabo, är ett kommunalt och allmännyttigt bostadsbolag som erbjuder ett brett utbud av lägenheter och kommersiella lokaler. Fabo bygger och tar hand om bostäder där människor trivs, oavsett bakgrund eller livssituation. Fabo bidrar samtidigt till ett tryggt, hållbart och levande Falkenberg.*

Fabo är Falkenbergs största bostadsbolag, företagets bestånd består av drygt 2600 lägenheter samt 85 verksamhetslokaler, vilket gör Fabo till en nyckelaktör för Falkenbergs fortsatta utveckling och tillväxt.

– Fabo grundades 1964 och har sedan många år tillbaka verkat i nära symbios med Falkenbergs kommun. Vi har bland annat byggt flertalet samhällsfastigheter åt kommunen och serverar även många av deras befintliga fastigheter. Vi har även driftavtal med Falkenbergs kommun, som till ytan är Hallands största kommun, säger Charlotta Hansson Allefeldt, vd på Fabo, som består av drygt 110 medarbetare.

### All förvaltning i egen regi

Utöver en fastighetsavdelning och en projektavdelning har Fabo även en storskalig teknik- och driftavdelning som förvaltar och hanterar all daglig drift av fastighetsbeståndet i egen regi. Fabo äger, bygger och förvaltar fastigheter i hela kommunen och spelar en aktiv roll i utvecklingen av bostadsområden. Ambitionen är att erbjuda boendemöjligheter för livets alla faser.



– Vårt varierade fastighetsbestånd är spritt över hela kommunen, med tyngdpunkt på Falkenbergs centralort. Utmärkande för oss är att vi är extremt synliga och närvarande med våra servicebilar ute i våra bostadsområden, vilket ger en fin närhet till och en nära dialog med våra hyresgäster. Vi är ett omhändertagande och hjälpsamt företag som präglas av genuin omsorg om våra hyresgäster och Falkenbergs kommun i stort, säger Charlotta Hansson Allefeldt.



### Charlotta Hansson Allefeldt

VD

*Utbildning:* Civilingenjör, fastighetsekonomi från KTH

*Familj:* Tre hemmaboende barn

*Drivkraft:* Utveckling & samhällsnytta

*Fritidsintressen:* Innebandy, rodd & skidåkning

### Effektiviserar befintligt bestånd

I samband med de senaste årens utmanande situation på fastighetsmarknaden har Fabo i ökad utsträckning fokuserat på att utveckla och effektivisera sina befintliga fastigheter. Samtidigt har det kontinuerliga fastighetsutvecklingsarbetet fortsatt.

– Vi fyller löpande på med potentiella nybyggnations- och fastighetsutvecklingsprojekt som vi kan driva framöver. Vi har bland annat förvärvat en kommersiell fastighet på centrurnära läge i Falkenberg. Vår ambition är att driva en detaljplan och utveckla fastigheten, säger Charlotta Hansson Allefeldt.

### OM FABO

Falkenberg Bostads, Fabo, är ett kommunalt och allmännyttigt bostadsbolag som ägs av Falkenbergs kommun. Fabo erbjuder ett brett utbud av lägenheter och kommersiella lokaler. Fabo är Falkenbergs största bostadsbolag, företagets bestånd består av drygt 2600 lägenheter samt 85 verksamhetslokaler.

## ALHEM FASTIGHETER

# Alhem Fastigheter utvecklar kvalitetsbostäder enligt traditionell byggmästarfilosofi

**Göteborgsbaserade Alhem Fastigheter, som bildades 2018, har på relativt kort tid vunnit marknadens förtroende och genomfört flertalet framgångsrika västsvenska fastighetsutvecklingsprojekt som tagit emot mycket väl. Alhem Fastigheter har genomfört flertalet bostadsutvecklingsprojekt som mötts av stort intresse på marknaden, även i samband med de senaste årens svåra marknadssituation.**

– Jag grundade Alhem Fastigheter 2018 tillsammans med två Göteborgsfamiljer med flera generationers bakgrund i handel- och byggverksamhet. Vår gemensamma vision var att förvärva råmark eller pågående projekt och bygga nytt eller färdigställa i syfte att långsiktigt äga och förvalta fastigheterna, säger Jacob Hallberg, vd på Alhem Fastigheter.

En av Alhems Fastigheters främsta styrkor är att de är en småskalig och platt organisation med korta ledtider och snabba beslutsvägar, vilket ger utrymme att vid behov agera på kort varsel. Bolaget karakteriseras av entreprenörskapsanda, långsiktighet, ansvar och förvaltning i egen regi.

– Ytterligare en konkurrensfördel är att vi tillämpar en traditionell byggmästarfilosofi, vilket innebär att vi utvecklar fastigheter som karakteriseras av hög kvalitet rakt igenom. Våra fastigheter vi bygger möter både dagens och morgondagens tekniska, estetiska och ekonomiska krav. Vi bygger alltid med ett långsiktigt perspektiv och kompromissar aldrig med kvaliteten på vare sig materialval eller arkitektur, säger Jacob Hallberg.

## Flertalet framgångsrika projekt

Han är stolt över att Alhem Fastigheter, trots sin relativa småskalighet, på sju års tid lyckats etablera ett gott renommé i fastighetsbranschen med flertalet framgångsrika genomförda projekt som tack vare en genomgående hög professionalitetsnivå har tagits emot väl av branschen.

– Vår ägarstruktur ger oss förmånen att agera långsiktigt och vid behov ta omvägar och samtidigt generera nytta för våra hyresgäster för att så småningom nå vårt långsiktiga mål. Vidare hade vi aldrig varit där vi är i dag utan organisationen bakom. Jag har förmånen att arbeta med människor som är både mer erfarna och mer kompetenta än jag själv och det gör mig väldigt stolt. Det är laget som skapar resultaten, säger Jacob Hallberg.

Alhem Fastigheter genomför gärna fastighetsutvecklingsprojekt via JV-strukturer. Ett sådant exempel är kommande byggnationen av 260 hyresbostäder i två etapper i området Björlanda på Hisingen, som genomförs i JV med K-Fastigheter.

På Särö, närmare bestämt i Budskär, planerar Alhem Fastigheter dessutom ett projekt som ska bestå av ett sextiotial lägenheter riktade mot den seniora målgruppen. Målet är att byggnaderna skall passa in väl på platsen samt projektet innefattar även gemensamma utrymmen så som gym, växthus och gemensamhetslokal.

## Vågade satsa när andra aktörer bromsade

I centrala Mölnlycke har Alhem Fastigheter bland annat byggt Sveriges första BonTop seniorboende, ett egenutvecklat koncept anpassat för den seniora målgruppen. Här utvecklade Alhem Fastigheter ett kvarter bestående av 88 seniorlägenheter som byggts kring en vinterträdgård på cirka 1000 kvadratmeter. Fastigheten utrustades även med en wellnessavdelning innehållande pooler, bastu, rehab och gym. I bottenplan har Lidl öppnat en butik. Granne med BonTop fastigheten har Alhem Fastigheter utvecklat Park 22, ett projekt med 45 bostadsrättslägenheter med kommersiella lokaler i markplan.

– Vi är stolta över att ha utvecklat båda projekten i en tid då många andra aktörer bromsade och avvaktade med nya bostadsutvecklingsprojekt. Vi vågade satsa då många andra valde att bromsa. Ytterligare ett avslutat projekt i mer närtid är byggnationen av 23 skärgårdslägenheter på Norra Öckerö genom projektet BRF Hummerviken som stod klart för inflyttning nu hösten 2025. Hummerviken karakteriserades av klassisk skärgårdsarkitektur och ett fantastiskt läge med utsikt i tre väderstreck och badrocksavstånd till havet, säger Jacob Hallberg.

## OM ALHEM FASTIGHETER

Alhem Fastigheter grundades 2018 i Göteborg. Vår affärsidé är att utveckla attraktiva bostadsfastigheter genom att förvärva råmark eller pågående projekt och bygga nytt eller färdigställa i syfte att långsiktigt äga och förvalta beståndet. Vi har sedan start utvecklat flertalet efterfrågade bostadsprojekt av hög kvalitet längs västkusten.



Park 22, Mölnlycke



BonTop seniorboende, Mölnlycke



## Jacob Hallberg

VD

*Utbildning:* Ekonomistudier vid Handelshögskolan i Göteborg

*Familj:* Sambo och 4-årig son

*Drivkraft:* Nyfiken och vetgirig, driva projekt med människor som ger energi och långsiktiga resultat.

*Fritidsintressen:* Familj, resor, golf och skidåkning



BRF Hummerviken, Norra Öckerö



Särö

 **Alhem**

**Vi bygger, utvecklar och äger fastigheter långsiktigt**

**alhemfast.se**

## FONDAMENTOR

# Fondamentors fastighetsfonder levererar

**Fondamentor är ett partnerägt fondbolag som investerar på den svenska fastighetsmarknaden och vill generera god riskjusterad avkastning genom nischade fastighetsfonder. Sedan 2013 har bolaget genomfört lönsamma investeringar med handlingskraft och engagemang som ledord.**

Fondamentor skapar investeringsmöjligheter för investerare som söker god avkastning och exponering mot den svenska fastighetsbranschen. Under 2024 omvandlades Fondamentor från att vara ett fastighets- och projektbolag till att bli en fondförvaltare. Idag förvaltar bolaget bland annat en fond och påbörjar under första kvartalet 2026 lanseringen av nästa fastighetsfond.

- Sedan 2024 genomförs våra fastighetsinvesteringar via våra fastighetsfonder. I vår första fond, Fondamentor F1 kan vi se en betydande värdeökning och avkastning som överträffat förväntningarna, säger Robert Nilsson, vd på Fondamentor.

#### Siktar på expansion under 2026

Fondamentors ambition för 2026 är att växa det förvaltade kapitalet. Fondamentor analyserar kontinuerligt nya investeringsmöjligheter och fokuserar på fastigheter och förädlingsstrategier med en tydlig värdeökningspotential.

- Vi skapar investeringsmöjligheter för investerare som vill att hållbarhet och avkastning går hand i hand. Vår vision är att skapa avkastning med mätbart minskat klimatavtryck och med målet att varje investerare ska vilja återinvestera i nästa fond. Vi brinner för vårt hållbarhetsarbete, säger Robert Nilsson.

#### Vi jobbar i förtroendebranschen

- ”Utanför boxen-tänk” och snabbhet är det som vi vill ska utmärka oss. Snabbheten gör att vi har ett högt tempo i vår verksamhet. Vår ambition är att successivt öka fastighetsvolymen med bibehållna goda marginaler och en hög avkastning. En av våra konkurrensfördelar är vår bakgrund som fastighetsbolag, vilket präglar vår verksamhet genomgående - hur värde skapas i praktiken. Vi har en närhet till affären och förvaltningen som är viktig.

Vi har en stark lokal förankring i Umeå och har utökat vår exponering mot hela Sverige genom investeringar i Stockholm, Karlskrona, Värnamo, Halmstad och Västerås, säger Robert Nilsson.



Varje fond vi lanserar måste ha en tydlig strategi som visar hur värdeskapandet faktiskt sker. De möjligheter som fanns under 2023 och 2024 är inte desamma idag. Vi utgår alltid från hur marknadsläget ser ut och tar vara på den potential som finns just nu.

Vår första fond kunde exempelvis genomföra flera förvärv från en stressad fastighetsmarknad och fastigheter med bristande förvaltning. Det gav ett tydligt värdeskapande men det innebär inte att samma strategi fungerar idag. Vår nästa fond bygger därför på en helt annan inriktning men med samma tydliga strategi som visar hur värdeskapandet faktiskt sker.

Vi vill också särskilja oss från hur många andra aktörer agerar. När en viss möjlighet uppmärksammas av många tenderar marknaden snabbt att bli mättad. Därför är det viktigt för oss att alltid ligga steget före, säger Robert Nilsson.

**Ta gärna kontakt med Robert Nilsson om du vill diskutera fastighetsinvesteringar.**

#### OM FONDAMENTOR

Sedan 2013 har Fondamentor genomfört framgångsrika investeringar inom nischade fastighetssegment, med handlingskraft och engagemang som ledord. Fondamentor har huvudkontor i Stockholm samt områdeskontor i Umeå.

”Utanför boxen-tänk och snabbhet är det som vi vill ska utmärka oss”

- Robert Nilsson



**Robert Nilsson**  
VD



## Utklippan Fastigheter expanderar på den kommersiella fastighetsmarknaden i Karlskrona

*Karlskronabaserade Utklippan Fastigheter är ett familjeägt bolag som i många år fokuserade på bostadsfastigheter och 2015 tog steget in på den kommersiella fastighetsmarknaden. Utklippan Fastigheter är idag en tongivande aktör med tillväxtambitioner på den kommersiella fastighetsmarknaden i Karlskrona med omnejd.*

Utklippan Fastigheter utvecklar och förvaltar bostäder och kommersiella lokaler med fokus på trivsel, kvalitet och sjönära miljöer. När bolaget 2015 tog steget in på den kommersiella fastighetsmarknaden så blev det starten på en ny utvecklingsfas med bredare inriktning och större tillväxtpotentialer.

– Vi hanterar i princip all projektledning internt, inklusive ritningar och planering. Det gör att vi kan hålla nere ledtiderna och snabbt anpassa oss till kundens önskemål. Med god teknisk kompetens i bolaget kan vi tidigt bedöma vad som är möjligt i ett projekt. Vår vilja att ständigt förbättra oss är en viktig framgångsfaktor. Att aldrig vara helt nöjd driver både mig och bolaget framåt, säger Martin Harroft, vd på Utklippan Fastigheter, ett bolag som karakteriseras av utveckling, lyhördhet och kvalitet.

### Tydligare inriktning mot kommersiella marknaden

Utklippan Fastigheter har avyttrat delar av sitt bostadsbestånd och går successivt mot en tydligare inriktning på den kommersiella marknaden.

– Just nu säljer vi av cirka 100 bostadslägenheter, dels för att mina föräldrar, som grundat bolaget, vill göra en del-exit, dels för att frigöra kapital till nya utvecklingsprojekt och förvärv. Idag har vi cirka 25 000 kvadratmeter kommersiell yta och siktar på att växa till omkring 35 000 kvadratmeter inom fem år.



**Martin Harroft**  
VD

*Utbildning:* Fastighetsföretagare, Malmö Högskola. Kandidatexamen i Fastighetsvetenskap

*Familj:* Sambo och två söner, 4 och 6 år

*Drivkraft:* Aldrig helt nöjd

*Fritidsintressen:* Familjen, båtliv samt husbilsv

I vårt befintliga kommersiella bestånd finns bland annat tre Företagscenter med flertalet konferensrum, varav ett Företagscenter har ett spa, säger Martin Harroft.

### Ljusa framtidsutsikter

Under det kommande året planerar Utklippan Fastigheter att uppföra en ny byggnad för lätt industri och lager på cirka 500 kvadratmeter. Samtidigt söker bolaget aktivt nya förvärv inom den kommersiella sektorn.

– Jag ser ljus på framtiden. Karlskrona har haft ett starkt tryck de senaste åren, med stora företag som NKT, Roxtec, Saab samt Försvarsmakten som expanderar. Det skapar positiva ringar på vattnet för oss fastighetsbolag och öppnar upp för fler samarbeten och investeringar i regionen. Vår ambition är att fortsätta växa, men med fokus på kvalitet, att vara en stabil och pålitlig partner för våra hyresgäster, oavsett lokaltyp, säger Martin Harroft.

### OM UTKLIPPAN FASTIGHETER

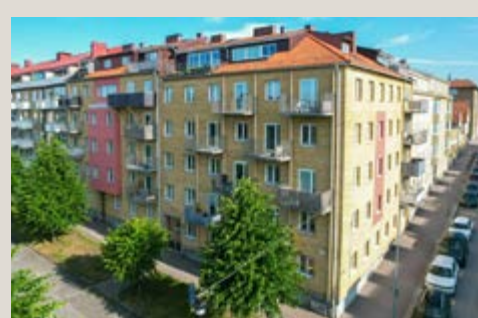
Karlskronabaserade Utklippan Fastigheter är ett familjeägt bolag som i dagsläget äger och förvaltar bostäder samt cirka 25 000 kvadratmeter kommersiell yta, med ambitionen att växa till omkring 35 000 kvadratmeter inom fem år.

**TILL SALU:**  
2 bostadsfastigheter på A-läge i expansiva Karlskrona.

Totalt 73 lägenheter, 8 MSEK i intäkter 2025.

Ingår en byggrätt om 25 lgh på 8 våningar.

Kontakta [martin@utklippan.se](mailto:martin@utklippan.se) för mer information.



## Alingsåshem utvecklar framtidens seniorbostäder för åldersgruppen 70+

*Alingsåshem är Alingsås kommuns fastighetskoncern som äger, förvaltar och utvecklar såväl kommunens samhällsfastigheter som 3400 bostäder och äldreboenden. Med visionen "Alingsåshem ska vara en hållbar samhällsutvecklare inom Alingsås kommun" är man en viktig aktör i utvecklingen av framtidens attraktiva och hållbara livsmiljöer.*

– Vår verksamhet är idag indelad i flera olika affärsområden, men från 1 mars 2026 går vi in i en ny organisation som i stället kommer att vara indelad utifrån olika geografiska områden. Ett viktigt fokusområde för oss är livet mellan husen, att på olika sätt bidra till trygghet och livskvalitet för de som bor och vistas i ett område. En av våra främsta styrkor är att vi verkligen kan vår lokala marknad, såväl på bostadssidan som på den kommersiella fastighets-sidan, säger Henrik Pettersson.

### Engagerat, välkomnande och professionellt

Han beskriver Alingsåshem som ett engagerat, välkomnande och professionellt bolag som kontinuerligt bidrar till att utveckla kommunen och stärka dess attraktivitet. Alingsåshem bedriver kontinuerlig fastighetsutveckling och har flera spännande projekt på gång runtom i kommunen.

– För närvarande konverterar vi bland annat om en fastighet som tidigare inhytt en textilfabrik till ett nytt kommunhus. Vi ska bygga en ny grundskola i stadsdelen Ingared och i centrala Alingsås, på Brunnsgråden, ska vi komplettera den befintliga byggnationen med minst hundra nya lägenheter, säger Henrik Pettersson.



Illustration: Liljewall arkitekter



**Henrik Pettersson**  
VD

*Utbildning:* Civilingenjör väg och vatten

*Familj:* Gift, 3 egna barn och 2 bonusbarn

*Drivkraft:* En bra samhällsutveckling att bo, leva och arbeta i.

*Fritidsintressen:* Musik (spelar saxofon) och träning.

Alingsåshem har även testat ett nytt fastighetsutvecklingskoncept där de konverterar trygghetsboenden till seniorbostäder. Efterfrågan på de 28 nya seniorlägenheterna har varit mycket stor och Alingsåshem räknar med att alla bostäder ska vara uthyrd till inflyttningsdatumet 15 januari 2026.

– Efterfrågan på bostäder som är anpassade för åldersgruppen 70 plus är generellt sett hög i Alingsås. I samverkan med kommunens vård- och omsorgsverksamhet har vi initierat ett projekt där vi ser över möjligheten att skapa fler seniorbostäder, vanliga lägenheter som utrustas med bland annat modern och trygghetsskapande teknik för just åldersgruppen 70 plus, säger Henrik Pettersson.

### OM ALINGSÅSHEM

Alingsåshem har det unika uppdraget att vara allmännyttan i Alingsås kommun, samtidigt som vi äger, förvaltar, utvecklar och bygger kommunens samhällsfastigheter. Vi tror på att vara mycket mer än ett fastighetsbolag. Vi vill vara bolaget som erbjuder attraktiva, hållbara livsmiljöer där bostaden eller lokalen är en av alla viktiga delar.

**ALINGSÅSHEM**

Hem för människor och verksamheter genom livets alla skeenden

[www.alingsashem.se](http://www.alingsashem.se)



Brf Varamoviken, Motala

## ENKLA HEM

# Enkla Hem siktar på geografisk expansion i tillväxtorter

*Enkla Hem är ett Linköpingsbaserat fastighetsbolag som utvecklar, bygger och förvaltar bostäder i tillväxtkommuner. Bolaget fokuserar på långsiktigt hållbara, energieffektiva och yteffektiva hem – från hyresrätter till bostads- och äganderätter. Bolaget har sedan starten för fyra år sedan fått ett rejält fotfäste på marknaden.*

Enkla Hem grundades i slutet av 2021 med ambitionen att utveckla och producera moderna, attraktiva och yteffektiva bostäder.

– Från start har vi haft ett tydligt fokus på kvalitet, hållbarhet och förvaltningsvänliga lösningar. Vår affärsidé bygger på att skapa smarta boenden som är kostnadseffektiva att bygga, enkla att förvalta och attraktiva att leva i, utan att kompromissa med design eller miljöhänsyn. Vår långsiktiga strategi innebär att vi äger och förvaltar en betydande del av det vi utvecklar, vilket skapar stabilitet, kontroll och god värdeutveckling över tid för våra aktieägare och samarbetspartners, säger Emanuel Vardi, vd på Enkla Hem.

### Enkla att göra affärer med

Enkla Hem bygger både för egen förvaltning och utvecklar projekt för försäljning när det är strategiskt rätt.

– Målet på sikt är att öka vår egen förvaltningsportfölj i takt med att vi etablerar oss på fler orter. Samtidigt vill vi behålla flexibiliteten att genomföra projekt-försäljningar när det stärker vår kapitalbas och möjliggör nya investeringar, säger Emanuel Vardi.

Sedan starten 2021 har Enkla Hem byggt upp en landbank bestående av över 1000 byggrätter. Bolaget har sitt första förvaltningsbestånd i drift och har dessutom produktionsstartat över 100 bostäder. Ambitionen är att producera mellan 100 och 300 bostäder per år. 2026 inleds produktionen av minst 200 bostäder.

– Vår ambition är att det ska vara enkelt att göra affärer med oss. Det gäller allt från samarbeten med kommuner, banker och andra intressenter till relationen med hyresgäster och bostadsköpare, säger Emanuel Vardi.



Mantorp



### OM ENKLA HEM

Enkla Hem är ett Linköpingsbaserat fastighetsbolag som utvecklar, bygger och förvaltar bostäder i tillväxtkommuner. Bolaget fokuserar på långsiktigt hållbara, energieffektiva och yteffektiva hem – från hyresrätter till bostads- och äganderätter.

Enkla Hem kännetecknas av enkel och transparent kommunikation, smidiga och korta beslutsvägar, en slimmad och snabbfotad organisation samt hög kvalitet i alla led.

– Vi kan ofta inom 24 timmar avgöra om ett projekt är intressant, något som är mycket ovanligt i branschen. Vi tillämpar också transparens i form av öppna kalkyler, tydliga processer och ärlig kommunikation, vilket våra samarbetspartners uppskattar. Vår slimmade organisation består av ett tvärdisciplinärt team med kompetens inom finans, bygg, markutveckling, bolagsbyggande och förvaltning, säger Emanuel Vardi.

### Enkla Hem i snabb expansion med nya projekt

Framöver planerar Enkla Hem lanseringen av en helt ny produkt som sannolikt kommer att bli starkt efterfrågad av kunder och investerare. På agendan står även expansion till fler geografiska marknader där efterfrågan är god.

– Vårt mål på sikt är att öka volymen i vår förvaltningsportfölj i takt med att vi etablerar oss på fler orter som Stockholm, Malmö, Göteborg och andra regionstäder. Vi inledde nyligen byggnationen av två projekt i Östergötland, 64 hyreslägenheter och 35 bostadsrätter på ett attraktivt strandläge vid Varamoviken, Motala. 2026 byggstartar vi dessutom 150 nya lägenheter i Linköping, säger Emanuel Vardi.

### Emanuel Vardi

VD

*Utbildning:* Civilekonom, Linköpings universitet

*Familj:* Fru Patricia och två barn, Neo och Milo

*Drivkraft:* Att göra affärer

*Fritidsintressen:* Träning, fotboll (fotbollstränare på fritiden)



Foto: Dmitry Tkachenko



Foto: Dmitry Tkachenko

## Storebrand Real Estate är en nordisk aktör med lokal expertis

*Storebrand är en av Nordens största finanskoncerner och en pionjär inom hållbar kapitalförvaltning. Storebrand Real Estate är koncernens fastighetsbolag som förvaltar en portfölj om cirka 9 miljarder euro med fonder som levererat en konkurrenskraftig avkastningsnivå till sina investerare med höga hållbarhetskrav.*

Storebrand Real Estates fastighetsportfölj består av 250 byggnader med mer än 2 miljoner kvadratmeter uthyrningsbar yta. Bolagets fastighetsteam består av 85 personer fördelade på kontor i Oslo, Köpenhamn och Stockholm.

– Våra fastighetsportföljer är diversifierade och består av fastigheter i flera olika segment, däribland detaljhandel, bostäder, hotell, kontorsfastigheter samt logistik. Vårt mål är att leverera god riskjusterad avkastning med låg volatilitet och stabila kassaflöden till våra institutionella kunder och pensionssparare, säger Truls Nergaard, Head of Real Estate, Storebrand Asset Management.

### Hållbar förvaltning med tydligt nordiskt fokus

Storebrand Real Estate förvaltar en väl sammansatt fastighetsportfölj, bland annat Norges största fastighetsfond Storebrand Eiendomfond Norge KS som etablerades för 14 år sedan. I Sverige förvaltas de pannordiska fonderna Storebrand Nordic Real Estate, (SNRE I och II), samt svenska SPP Fastigheter. Den senare har för andra året i rad utsetts till vinnare av MSCIs prestigefyllda European Property Investment Award.

Det innebär att SPP Fastigheter har haft den högsta totalavkastningen på årsbasis över de senaste tre åren fram till december 2024 i kategorin Sweden Balanced Fund relativt All Property Benchmark i Sverige. SPP Fastigheter, som har en core-

strategi, har också blivit utnämnd till GRESB Global Sector Leader Diversified och innehar fem stjärnor vilket visar på ledarskap och topprestanda inom hållbarhetsarbete.

– Utmärkelsen innebär att vi är bland de 20 % bästa globalt inom fondens sektor och kan leverera mätbara resultat inom energi, klimat-påverkan, resursanvändning och sociala aspekter. Det signalerar en låg risk och långsiktigt värdeskapande, säger Truls Nergaard. SNRE I och II är en vidareutveckling och expansion av Storebrand Real Estates nordiska fondutbud med en core plus-strategi.

– Teamet har lyckats bygga upp en stark pipeline med flera intressanta möjligheter som ligger i linje med fondens strategi. Transaktionstakten kommer fortsatt att vara så hög som möjligt samtidigt som vi är noggranna med vad vi köper, kommenterar Nergaard.

En av Storebrand Real Estates främsta konkurrensfördelar är att bolaget är en nordisk aktör som erbjuder lokal expertis i såväl Sverige som Norge och Danmark.

– Den stabila bas vi har etablerat i tre nordiska länder ger oss goda förutsättningar att attrahera internationella fastighetsinvestorare som värdesätter lokal skandinavisk marknadskännedom, närvaro och förvaltning, avslutar Truls Nergaard.



Foto: Dag Ermesjö

### Truls Nergaard

Head of Real Estate,  
Storebrand Asset Management

*Utbildning:* Civilekonom, MBA

*Familj:* Gift med Kari och vi har 2 vuxna söner

*Drivkraft:* Se människor växa och resultat av långsiktigt arbete.

*Fritidsintressen:* Familj, vänner, friluftsliv med mycket skidor, båtliv och lite golf.

### OM STOREBRAND REAL ESTATE

Storebrand är en ledande nordisk finanskoncern och pionjär inom hållbar kapitalförvaltning med kontor i Norge, Sverige, England, Danmark och Finland. Storebrand Asset Management förvaltar över 1500 miljarder NOK och erbjuder allt från investeringar i fonder och alternativa tillgångsslag till rådgivning och skräddarsydda förvaltnings-tjänster. Inom alternativa tillgångsslag förvaltar Storebrand Real Estate fastighetsinvesteringar om cirka 9 miljarder euro.

På Storebrand är hållbarhet helt integrerat i kärnverksamheten. Det innebär att bolaget utöver ekonomiska parametrar även väger in sociala och miljömässiga aspekter i samtliga beslut som fattas inom koncernen – från mindre inköpsfrågor till stora investeringsbeslut.

Storebrand rankades bland de 10 % mest hållbara börsnoterade bolagen globalt, enligt Dow Jones Best-in-Class Världsindex 2024. Resultaten för 2025 förväntas publiceras i april 2026.



Foto: Einar Aslaksen



Bio Rio ska under 2026 konverteras till ett modernt kulturhus i Eskilstuna.



Riksbanken 5, kommersiell fastighet i Nyköping med 2200 kvm kontorsyta

## Tunia bidrar till levande stadskärnor i Eskilstuna och Nyköping

*Det Eskilstunabaserade fastighetsförvaltningsbolaget Tunia, som bildades våren 2025 genom en delning av Gunnar Graflund Fastighets AB, förvaltar främst bostadsfastigheter i Eskilstuna och Nyköping. Tunia är en aktiv samhällsutvecklare som brinner för att bidra till levande stadskärnor.*

– Vi är verksamma på några av de orter där byggmästare Gunnar Graflund uppförde sina fastigheter en gång i tiden. Grundbulten i vårt bolag är fortfarande fastigheter som Gunnar byggde, framför allt under 1950- och 1960-talet. I dagsläget förvaltar vi 540 bostäder och cirka 20 000 kvadratmeter kommersiella ytor, säger Edward Beskow, vd på Tunia och barnbarn till Gunnar Graflund.

Tunia karakteriseras av ett stort engagemang för Nyköping och Eskilstunas utveckling. Framför allt Eskilstuna har på senare år utmanats av en utarmad centrumkärna. Bolaget utvecklar bland annat kreativa hyresmodeller och hyreslösningar som sänker trösklarna för aktörer som överväger att etablera sig i någon av Tunias kommersiella lokaler.

### Utvecklar stadskärnorna i Eskilstuna och Nyköping

På en föränderlig och vikande kontorsmarknad har Tunia de senaste åren arbetat fokuserat med att knyta till sig viktiga samarbetspartners för att kunna erbjuda ett bredare tjänstutbud till potentiella hyresgäster. Ett exempel på ett sådant samarbete är det med Telegrafens Business Park som mer liknar ett symbiotiskt samarbete än en traditionell hyresrelation och som innebär att kontorsuthyrningen blivit mer flexibel och lyhörd för hyresgästernas krav och att bolaget har positionerat sig väl inför framtiden.

Ett av Tunias stora projekt är ett modernt kulturhus i Eskilstuna som efter flera år av planering och projektering nu byggstartats och planeras stå klart under våren 2026. Då har en av stadens gamla biografkonserter konverterats till ett modernt kulturhus med tre biosalonger, en konsertsalong, mat och dryck samt flexibla evenemangsytor. Kulturhuset är en viktig del av Tunias arbete med att bidra till levande stadskärnor. Tanken är att initiera ett liknande projekt även i Nyköping på sikt.

– Vi har åtagit oss som bolag att vara aktiva i utvecklingen av stadskärnan på de orter där vi är etablerade. Vi försöker hitta och hjälpa fram de här unika



### Edward Beskow

VD

*Utbildning:* Kandidatexamen i data- och systemvetenskap

*Familj:* Fru och två barn

*Drivkraft:* Den kreativa skapandeprocessen.

*Fritidsintressen:* Åka skateboard med barnen, vindsurfa, bygga gårdsgård och syssla med andra traditionella hantverk på landet.

koncepten som bidrar med något nytt till en stadsdel. Det kan vara allt från kreativa och konstnärliga uttryck till innovativa verksamheter eller koncept som inte finns på orten sedan tidigare. Vi ser det som ett långsiktigt, strategiskt pussel vi försöker lägga, ibland på bekostnad av en kortsiktigt minskad hyresintäkt men där aktörerna i stället bidrar med attraktionskraft, skapar flöden och får andra aktörer att vilja etablera sig i området.

För att sänka tröskeln för den typen av verksamheter kan vi ofta tillämpa kreativa hyresmodeller, säger Edward Beskow.

### Tradition, långsiktighet och lokal förankring

En av Tunias främsta konkurrensfördelar är att bolaget, i motsats till många större bolag, inte är styrda av avkastningskrav eller ägardirektiv med fokus på lönsamhet, vilket ger en stor handlingsfrihet och utrymme för flexibla arbets-sätt. Ytterligare en styrka är bolagets småskalighet och familjära inriktning, vilket innebär korta beslutsvägar och en platt organisation där alla medarbetare hjälps åt att hantera de utmaningar som dyker upp.

– Tradition, långsiktighet, lokal förankring och en familjär kultur utmärker vår verksamhet. Samtidigt vill vi ha en framåtanda och arbetar med att implementera modern teknik i fastigheterna. Framför allt är det prioriterat att minska vårt klimatavtryck och få ner den förbrukade energin i våra fastigheter. Här har vi ganska högt ställda mål och krav på oss själva som genomsyrar många av de beslut vi fattar i bolaget, säger Edward Beskow.

### OM FASTIGHETSBOLAGET TUNIA

Tunia Fastighetsförvaltning är ett företag med säte i Eskilstuna som förvaltar cirka 540 hyresbostäder och en stor del kommersiella lokaler på centrala lägen i Eskilstuna och Nyköping. Bolaget drivs av tredje generationen Graflund.

## FUNDINGPARTNER

# FundingPartner har gett privatpersoner och företag 9,6 % årlig avkastning på investeringar i företagslån

*Genom den digitala investeringsplattformen FundingPartner kan privatpersoner och företag investera i nordiska företagslån till små- och medelstora bolag. FundingPartner erbjuder fler möjligheten att investera utanför de traditionella storbankerna. En framgångsrik kreditmodell och en selektiv urvalsprocess har bidragit till att FundingPartner hittills har kunnat leverera 9,6 procent i genomsnittlig årlig avkastning via lån till små- och medelstora företag.*

Som digital investeringsplattform har FundingPartner rollen som låneförmedlare med uppdraget att utgöra länken mellan företag i behov av finansiering och personer som önskar investera i företagslån där fastighetsprojekt och techbolag utgör de två största kategorierna. FundingPartner startades 2018 i Norge och var redan året därpå marknadsledande i sitt segment på den norska marknaden. Några år senare lanserades bolaget i Sverige, där vi nu ser en mycket god tillväxt och utveckling.

– Vi som står bakom FundingPartner såg att lovande företag inte hade möjligheter till den finansiering de behövde för att växa. Samtidigt noterade vi att privata investerare fick omotiverat låg avkastning på sitt sparande. Därifrån väcktes idén som blev startskottet till FundingPartner: att låta företag och investerare hjälpa varandra, säger Geir Atle Bore, FundingPartners vd och grundare.

#### Egen framgångsrik kreditmodell

FundingPartner har sedan start byggt upp ett nätverk bestående av över 25 000 privata och professionella investerare. En avgörande framgångsfaktor för FundingPartner är bolagets team av erfarna kreditanalytiker som tillämpar en selektiv urvalsprocess och genomför en minutlös och transparent kreditbedömning inför varje nytt företagslån som offentliggörs.



– Vi har byggt vår egen kreditmodell, vilket har genererat mycket låga kundförluster på ca 0,4 procent och möjligheten att erbjuda våra investerare en avkastning som överstiger börsens avkastning under samma period, säger Geir Atle Bore.

#### Obligationslån och andrahandsmarknad

FundingPartner har sedan 2018 levererat 9,6 procent i genomsnittlig avkastning genom lån till små- och medelstora företag. Genom FundingPartner Securities kan investerare även investera i obligationslån till mer storskaliga bolag.

– Framöver planerar vi att lansera en andrahandsmarknad, vilket ger investerare möjlighet att sälja sin låneandel till en annan investerare efter ett par månader. Det ger våra investerare tillgång till en kortare bindningstid. Vi planerar även att lansera en ny produkt, Auto Invest, som innebär att vi kan kombinera en låneportfölj utifrån den risknivå och den typ av portfölj investeraren önskar. Det gör det enklare och bekvämare att investera via oss, säger Geir Atle Bore.

#### OM FUNDINGPARTNER

FundingPartner grundades 2018 i Norge och finns sedan 2021 även i Sverige. Som digital investeringsplattform har FundingPartner rollen som låneförmedlare med uppdraget att utgöra länken mellan företag i behov av finansiering och personer som önskar investera i företagslån.

#### Geir Atle Bore

VD & Grundare

*Utbildning:* Utbildning från NHH (Norges Handelshøyskole) och en MBA från Darden, University of Virginia

*Familj:* Gift och har en dotter

*Drivkraft:* Hjälpa norska och svenska företag att lyckas

*Fritidsintressen:* Cykling och alpint




# FundingPartner

## Nära till nya investeringar

[fundingpartner.se](https://fundingpartner.se)

## StudentConsulting fortsätter kraftigt växa – organisk tillväxt med 740 miljoner på 5 år

*StudentConsulting är en av Skandinavien ledande aktörer inom bemanning, rekrytering och vikariehantering. När branschen som helhet backade under 2025 gick företaget mot strömmen och ökade kraftigt sin omsättning.*

*Med sitt egenutvecklade, heltäckande- och ledande bemannings-, vikarie- och rekryteringssystem SC Jobbot och branschens nöjdaste kunder elva år i rad stärker företaget sin position ytterligare.*

StudentConsulting är verksamma på över 200 uppdragsorter i Sverige, Norge och Danmark, och är med huvudkontoret i Luleå Norrbottens tredje största arbetsgivare. Under de senaste fem åren har företaget vuxit organiskt med 740 miljoner kronor – en utveckling som sticker ut. Med en omsättning på 1,65 miljarder kronor, 25 542 genomförda jobb tillsättningar senaste året och en kandidatdatabas på över 450 000 personer är StudentConsulting en trygg bemannings-, vikarie- och rekryteringspartner oavsett konjunkturläge.

### Digital innovation som driver utvecklingen

StudentConsulting satsar stort på digitala lösningar för att effektivisera bemanning, rekrytering och vikariehantering. Från huvudkontoret i Luleå har företagens egenutvecklade system SC Jobbot förfinats över 25 år, systemet möjliggör snabb och träffsäker matchning av rätt person till rätt plats i rätt tid till rätt kostnad. Under året lanserade företaget även en ny kundapp.

– Den nya kundappen är nästa steg i hur vi digitaliserar och ytterligare förenklar samarbetet med våra kunder. Utvecklingen fortsätter med ytterligare funktioner som lanseras under 2026, förklarar Tobias Lindfors, Koncern-VD och huvudägare StudentConsulting.

### Störst på lager/logistik och en av de största på läroverkarier

Tillväxten är särskilt tydlig inom lager och logistik, där StudentConsulting intagit positionen som Sveriges största aktör, med leveranssäkerhet på över 98 procent. Genom modellen Dynamic Workforce Management och SC Jobbot skapas en trygg och flexibel lösning för kunderna. Utöver detta är företaget även fjärde störst i Sverige inom försäljning och kundtjänst, vilket visar på en stark bredd. Samtidigt fortsätter företaget även expandera inom skolektorn och är idag en av landets största och främsta aktörer inom vikariehantering.

### Branschens nöjdaste kunder elva år i rad

För elfte året i rad placerar sig StudentConsulting på en förstaplats i image-mätningen "Svenska Näringslivets Beslutsfattare" som varje år genomförs av Evimetrix. Det är ett starkt bevis på företagens långsiktiga fokus på kvalitet och kundrelationer.

– Det är ett kvitto på en stark laginsats och engagerade medarbetare där vi tillsammans arbetar enligt missionen: att varje dag tillsätta fler människor i jobb till branschens nöjdaste kunder. Våra satsningar på högsta leveranssäkerhet och kvalitet, kortast ledtider, högsta flexibilitet och den största databasen av ung personal gör skillnad, avslutar Tobias Lindfors.



**Tobias Lindfors**  
Koncern-VD och huvudägare

### OM STUDENTCONSULTING INVEST

StudentConsulting Invest är huvudägare till både StudentConsulting och Pite Havsbad Group och hela koncernen omsätter 1,9 miljarder under 2025 och har senaste fem åren haft en tillväxt på 900 miljoner, varav StudentConsulting bemanning och rekrytering står för 740 miljoner. StudentConsulting Invest med huvudkontoret i Luleå är Norrbottens tredje största arbetsgivare. Bolaget har under lång tid byggt starka och kompletterande verksamheter inom två branscher: bemanning och rekrytering samt besöksnäring och fastigheter.

**Maria Adlers**  
VD



Foto: Jens Olvist

## PiteBo är en nyckelaktör för Piteås framtida utveckling och tillväxt

*PiteBo är Piteå kommuns allmännyttiga bostadsbolag med en historik som sträcker sig drygt 70 år tillbaka i tiden. En av PiteBos uppgifter är att bidra till Piteås utveckling och tillväxt. Regionens intensiva industriella utveckling har haft en positiv inverkan även på PiteBo, som ser en god efterfrågan på olika typer av bostäder och som även på senare år konsekvent har fortsatt producera nya bostäder.*

– De senaste tre decennierna har vi haft en relativt konstant volym på drygt 4000 lägenheter i vårt bestånd, men arbetet med att utveckla och hitta fram till den optimala mixen i vårt bestånd pågår kontinuerligt. Vårt bestånd är varierat med många olika typer av bostäder, lägenhetsstorlekar och placering i olika delar av kommunen, säger Maria Adlers, vd på PiteBo.

PiteBo har egna bovärdar i alla sina bostadsområden. En viktig filosofi i bolagets fastighetsskötsel är att huvudsakligen utföra den i egen regi i form av bovärdar som finns tillgängliga, är väl synliga i bostadsområdena och har direktkontakt med hyresgästerna. Den höga servicenivån och goda tillgängligheten, omtanken och det personliga bemötandet uppskattas av de boende, vilket bidrar till en hög kundnöjdhet.

### Stabil finansiell position

– Vi har konsekvent fortsatt att producera nya bostäder, även under de senaste årens tuffa situation

på bostadsmarknaden. Vi står nu inför en accelererad nyproduktionstakt. Vi har även på senare år arbetat aktivt med att stärka vår finansiella position, bland annat genom att, i samarbete med Hyresgästföreningen, systematiskt korrigera felaktiga hyresnivåer i vårt bestånd. Det är en av faktorerna som har bidragit till att skapa en stark finansiell och ekonomisk grund för vår framtida verksamhet, säger Maria Adlers.

### Nytt bostadskvarter planeras i centrala Piteå

Oavsett konjunkturläge så arbetar PiteBo med nyproduktionsprojekt, bland annat i form av byggnation av flerfamiljshus i samverkan med byggprogrammen på stadens gymnasieskola. I centrala Piteå planerar PiteBo dessutom ett nytt kvarter med cirka 80 lägenheter, en investering på cirka 250 miljoner kronor. PiteBo har även skapat helt ny utemiljö på 8 innergårdar i ett stort miljöprogramområde, centrumområdet med cirka 700 hyresgäster. Projektet omfattar olika mötesplatser och aktivitetsytor i olika material och utformning.



Stadstornet

Foto: Ika Weinz

Utförningen på respektive innergård har utarbetats i samverkan med hyresgästerna under projektets gång. Den nya utemiljön stärker den sociala strukturen vilket i sin tur skapar trygghet och gemenskap.

– 2026 planerar vi även att genomföra en storskalig avyttring av delar av vårt bestånd. Det blir en öppen försäljning som vi har förberett under en längre tid. Avyttringarna bidrar till att ytterligare stärka vår finansiella position, vilket ger goda förutsättningar för framtiden, säger Maria Adlers.

### OM PITEBO

PiteBo är ett kommunägt bostadsbolag med ca 4 000 hyreslägenheter, 2 000 parkeringar, 1 600 garage och 55 lokaler inom Piteå kommun. PiteBo är ett välskött och dynamiskt bostadsbolag med en stabil finansiell position i en av Norrbottens växande kommuner.

## Välkommen till Piteå och PiteBo

Till staden, älven, havet och skogen  
– till trygghet och framtidstro

**PiteBo**  
pitebo.se



Pågående renovering av Wenner-Gren Center på Sveavägen  
Fotograf: Johan Fowelin



Alfa Lavals nya kontor och innovationscenter hos Fabege i Flemingsberg  
Fotograf: Andrius Gudelis

– Vi utvecklar och förvaltar attraktiva och hållbara stadsdelar med fokus på kommersiella fastigheter kompletterat med bostadsutveckling. En viktig drivkraft för oss är att bidra till stadsutvecklingen genom att utveckla hållbara och attraktiva områden i nära anslutning till kollektivtrafik, säger Stefan Dahlbo, som sedan 2019 är vd och koncernchef på Fabege.

Fabeges nuvarande verksamhet tog form 2005 och har sedan dess utvecklats till en av de ledande fastighetsägarna och stadsutvecklarna i Stockholm. Bolaget skapar långsiktigt värde genom att förvalta och utveckla kontor och stadsdelar i utvalda områden, bland annat Stockholms innerstad, Arenastaden, Solna Business Park, Hammarby Sjöstad och Flemingsberg. Fabeges fastighetsbestånd har idag ett värde på närmare 80 miljarder kronor.

#### Framgångsrik stadsutveckling i Arenastaden

– Jag är stolt över det stadsutvecklingsarbete vi har genomfört i Arenastaden, som under det senaste decenniet har utvecklats från industriområde till en attraktiv blandstad med kontor, köpcentrum, arena och bostäder. Utvecklingen av Arenastaden fortgår, däribland Dalvägen där vi satsar på kontor, bostäder, gatuliv och mötesplatser. Arenastaden får dessutom en tunnelbanestation 2028, vilket ytterligare bidrar till områdets attraktivitet, säger Stefan Dahlbo.

Fabege är även den dominerande kontorsfastighetsägaren i Hammarby Sjöstad, där såväl nya som äldre fastigheter, exempelvis den gamla Lumafabriken, ingår i beståndet. I Flemingsberg utvecklar Fabege en pulserande stadsdel med visionen att skapa ett nytt affärsnav i södra Stockholm. Under 2024 flyttade Kungliga Operan och Dramaten in i sina dekorateljéer om cirka 12 000 kvm,



**Stefan Dahlbo**  
VD

*Utbildning:* Civilekonom, Handelshögskolan i Stockholm

*Familj:* Särbo, fyra barn och två bonusbarn inklusive barnbarn

*Drivkraft:* Nyfikenhet samt få vara med och driva och uppleva utveckling

*Fritidsintressen:* Tennis och konst

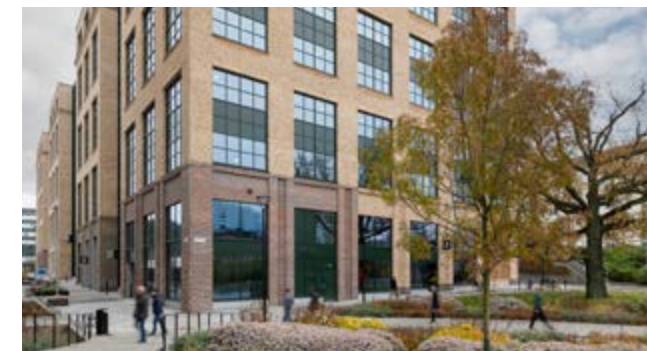
och i maj 2025 flyttade även Alfa Laval in i sitt nya kontor och innovationscenter med sina omkring 700 medarbetare. Därutöver kommer Kultopia, Huddinges kulturhus för unga, flyttar in i sina nya lokaler i Flemingsberg 2026.

#### Framgångsrik närhet till marknaden

– Några av våra främsta styrkor är vår mycket goda marknadskännedom på de delmarknader där vi verkar, närheten till kunden och självklart även våra fastigheters utmärkta geografiska lägen. Vi är dessutom ett entreprenörsinriktat bolag, vilket genomsyrar hela vår verksamhet, säger Stefan Dahlbo.

De senaste årens utveckling på fastighetsmarknaden har präglats av osäkerhet, mycket på grund av faktorer i omvärlden som påverkar branschen. Fabege har klarat sig relativt väl under de senaste åren, mycket tack vare bolagets starka och stabila finansiella ställning.

– Under dessa år har vi fokuserat mycket på att behålla vår finansiella styrka samt att verka nära och i samverkan med våra kunder. En av våra styrkor är vårt tydliga fokus på den lokala marknaden och den lokala förvaltningen. Vi kan verkligen våra marknader och har valt att hantera all vår förvaltning i egen regi, säger Stefan Dahlbo.



Kontorshuset Kvarter 1 i Arenastadens stadskvarter Haga Norra  
Fotograf: Barabild

#### OM FABEGE

Fabege utvecklar attraktiva och hållbara stadsdelar med fokus på främst kommersiella fastigheter på ett antal välbelägna delmarknader i Stockholmsområdet. Fabege förvaltar ett hundratal fastigheter och erbjuder i huvudsak kontorslokaler i Stockholm med hög service och närhet till spårbunden trafik.

## FABEGE

# Fabege utvecklar några av Stockholms mest dynamiska områden

*Fastighetsbolaget Fabeges affärsstrategi präglas av en tydlig geografisk koncentration till ett antal utvalda strategiskt belägna delmarknader med hög underliggande efterfrågan i Stockholmsområdet samt ett geografiskt koncentrerat bestånd med fokus på effektiv förvaltning och kontinuerlig stadsutveckling.*



## Haga Norra % Fabege



För företag som söker moderna kontor med fokus på mötesplatser [fabege.se/haganorra](https://fabege.se/haganorra)



## Ekebeck – ett småskaligt och brett fastighetsbolag med gedigen erfarenhet

*Ekebeck AB är ett fastighetsbolag som startades hösten 2023. Affärsidén är att, tillsammans med investerare, förvärva, förvalta och utveckla fastigheter, med huvudfokus på kommersiella fastigheter med stabila kassaflöden, samt utvecklingsprojekt med en tydlig potential. Trots sin unga ålder har bolaget redan genomfört flertalet framgångsrika utvecklingsprojekt i olika segment.*

– Vår affärsidé är att förvärva, förvalta och utveckla fastigheter med fokus på att erbjuda attraktiva och funktionella bostäder och lokaler och därigenom skapa långsiktig lönsamhet och mervärde för våra intressenter. Vi är en kombination av aktiv fastighetsinvestering och ett traditionellt fastighetsbolag och vår verksamhet startade när vi tog över förvaltningen av kontors- och life science-fastigheten Forskaren 1 i Lund där vi även är delägare, säger David Ekberg, partner på Ekebeck, som både gör delinvesteringar i samverkan med partners samt genomför fastighetsprojekt i egen regi.

### Fastighetsverksamhet med brett anslag

I slutet av 2023 ansvarade Ekebeck för byggstarten av Apoteas nya högautomatiserade logistikläggning i Varberg, en fastighet på cirka 30 000 kvadratmeter som utgör ett centralnav för bolagets verksamhet i västra och södra Sverige. Fastigheten avyttrades senare till Swiss Life. David Ekberg är stolt över att bolaget lyckades genomföra ett så komplext och storskaligt projekt under en period då marknaden präglades av osäkerhet och allmän oro.

Bolagets verksamhet spänner över flera fastighetslag och är inte knuten till ett enskilt segment, utan omfattar allt från kontorsfastigheter till flerbostadshus, småhus samt lager- och logistikfastigheter. Den gemensamma nämnaren för samtliga projekt är att de alla rymmer tydliga möjligheter till värdeskapande.

### Fastighetsutvecklingsprojekt i samverkan med hyresgästen

– Vi vill vara en snabbfotad organisation med korta beslutsvägar i kombination med en bredare ansats till hur saker kan genomföras. Vi jobbar exempelvis gärna i olika typer av samverkansformer. Apoteas etablering i Varberg är ett bra exempel på ett fastighetsprojekt där vi hittade en samverkansform som gav hyresgästen större möjligheter att påverka processen och även ett bättre slutresultat, säger David Ekberg.

Inom kort tar Ekebeck det första spadtaget till nästa projekt, ett nytt radhusområde i Staffanstorp, som byggs genom ett delägt dotterbolag.



### David Ekberg

VD

*Utbildning:* Jur.Kand och Magisterstudier i ekonomi från Lunds universitet

*Familj:* Två söner, sambo och en bonusdotter

*Drivkraft:* Tillfredsställelsen i att åstadkomma något konkret, konstruktivt och kreativt

*Fritidsintressen:* För många i förhållande till min fritid, men bilar, natur, konst och design, ligger mig varmt om hjärtat.

### Gedigen erfarenhet av olika fastighetssegment

David Ekberg ser ljus på Ekebecks utvecklingsmöjligheter under 2026 och 2027.

– Känslan är att vi går mot en mer positiv marknad med ett större affärssug samtidigt som vissa segment sannolikt kommer att ha det fortsatt tufft. Jag tror att vår erfarenhet av i princip alla fastighetssegment kommer göra att vi kommer fortsätta att hitta bra affärer under 2026. Bolaget står på en stabil bas och vi fortsätter att växa försiktigt. Skulle marknaden verkligen ta fart igen eller att vi skulle hitta väldigt många bra affärer så är det inte omöjligt att vi mer aktivt söker fler externa investerare för vår fortsatta tillväxt, säger David Ekberg.

### OM EKEBECK

Ekebeck är ett privatägt fastighetsbolag som förvärvar, förvaltar och utvecklar fastigheter. Vårt fokus är kommersiella lokaler, bostäder och samhällsfastigheter i Mälardalsregionen samt södra Sverige. Tillsammans har vi mer än sextio års erfarenhet från fastighetsbranschen, vilket ger oss en bra grund att bygga vidare på.



## Futurum Fastigheter utvecklar framtidssäkrade utbildningsfastigheter i Örebro

*Örebrobaserade Futurum Fastigheter i Örebro är ett helägt kommunalt fastighetsbolag som förvaltar, utvecklar och bygger kostnadseffektiva och framtidssäkra miljöer för barn och ungdomar i Örebro kommun. Sedan 2015 har Futurum Fastigheter gått från klarhet till klarhet som bolag, med en långsiktig ägare och en stabil finansiell position.*

Futurum Fastigheter bildades 2012 då Göran Lunander tillträdde som vd. En viktig drivkraft från start har varit att skapa miljöer värdiga våra barn. Bolagets bestånd var rejält eftersatt och arbetet med att komma i kapp med underhållsarbetet inleddes.

– I dag består vårt bestånd av lokaler som svarar upp till vår vision med 140 skolor, förskolor och brandstationer där samtliga är lokaler där barn, unga och personal vistas i lokaler som har en sund, frisk och trygg fysisk arbetsmiljö, säger han.

### Extremt tydliga kravställningar

Några utmärkande faktorer för Futurum Fastigheter är att bolaget aldrig kompromissar om sin vision samt att de tillämpar extremt tydliga kravställningar gentemot sina entreprenörer.

– Korta ledtider och kompetenta projektledare och specialister som är kopplade till förvaltningen skapar tydlighet för våra entreprenörer. Vi styr väldigt tydligt i våra projekt, vilket har inneburit att en del entreprenörer verkligen gillar att jobba med oss, säger Göran Lunander.

För närvarande fokuserar Futurum Fastigheter, som i dagsläget präglas av en stabil ekonomisk position med sjunkande belåningsgrad och hög självfinansiering, till stor del på att utveckla förvaltningen av sitt befintliga bestånd.



### Göran Lunander

VD

*Utbildning:* Fastighetsekonom

*Familj:* Fru och sex barn

*Drivkraft:* Bestäm vad du ska göra och gör det

*Fritidsintressen:* Min fru är min bästa kompis så att hänga med henne är skoj

### Goda möjligheter att möta minskad efterfrågan på skollokaler

– Vi är väldigt stolta över att vi fortsätter att amortera och inte ta några nya lån, trots att vi fortfarande bygger. För närvarande håller vi bland annat på att färdigställa en ny skola och snart påbörjas även Örebro's nya badhus, säger Göran Lunander.

Andra aktuella projekt är byggnationen av en ny brandstation i centrala Örebro samt renoveringen av grundskolan Wallerska skolan i stadsdelen Hjärsta.

– Eftersom Örebro har en positiv utveckling och vi är duktiga på det vi gör så ser vi stora möjligheter att möta en minskad efterfrågan på exempelvis skollokaler. Vi samarbetar bland annat med ÖrebroBostäder, framöver kan det exempelvis bli aktuellt för dem att konvertera utbildningslokaler till omsorgsboende, säger Göran Lunander.

### OM FUTURUM FASTIGHETER

Futurum Fastigheter i Örebro AB är ett helägt kommunalt fastighetsbolag med cirka 90 anställda. Vi äger och utvecklar miljöer där våra barn och ungdomar tillbringar stor del av sin tid. Även om vi är ett fastighetsbolag, är det framtiden vi jobbar med. Det är därför vi heter Futurum. Vi äger och utvecklar förskolor, skolor och brandstationer med mera i Örebro kommun. Futurum Fastigheter äger cirka 357 000 kvm och förvaltar idag cirka 446 fastigheter.



Miljöer värdiga våra barn



futurumfastigheter.se

**Simon Otterstedt**

VD

*Utbildning:* Civilekonom*Familj:* Två barn*Drivkraft:* Jag motiveras av att utforska hur mycket av min, och mina medarbetares, latent potential, som vi faktiskt kan manifesteras till något konkret. Genomförandekraft.*Fritidsintressen:* Jag gillar att hålla mig aktiv genom idrottsutövande av olika slag som tennis, löpning och gym. Jag värdesätter också tid i naturen som ett sätt att ladda om.

## VAEKSTKAPITAL

# Vækstkapital förnyar marknaden för alternativa investeringar

Vækstkapital är en nordisk investeringsgrupp som nyligen etablerat sig på den svenska marknaden. Vækstkapital fokuserar på alternativa investeringar och investerar alltid eget kapital i sina projekt. Ambitionen är att kunna erbjuda alternativa investeringar som avkastar betydligt högre än vad börserna gör.



Vækstkapital arbetar uteslutande med semi-professionella och professionella investerare, främst entreprenörer, företagsägare och förmögna privatpersoner som söker alternativ till börserna. En viktig del av verksamheten är bolagets närvaro i sydöstra Europa, framför allt i Bulgarien och Nordmakedonien, där demografi, efterfrågan och brist på moderniserade bostäder är begränsad, skapar mycket attraktiva möjligheter.

– En av våra främsta konkurrensfördelar är att vi inte använder några mellan-händer. Relationen är direkt mellan oss och investeraren, vilket ger oss full intern kontroll.

Vi kommunicerar tydligt, ofta och kan snabbt gå från ord till handling. Vi är dessutom värdeskapande i varje led, vilket innebär att vi arbetar aktivt i projekten och bygger långsiktiga relationer. Det gör oss mer flexibla och personliga än traditionella kapitalförvaltare, säger Simon Otterstedt, vd på Vækstkapital Sverige.

Han beskriver Vækstkapital som en entreprenörsinriktad, transparent och värde driven aktör som särskiljer sig genom att de alltid investerar först, med eget kapital, i varje projekt, innan externa investerare bjuds in.

**Största privata hyresvärden i Bulgariens huvudstad**

Vækstkapital är i dag den största privata hyresvärden i Bulgariens huvudstad Sofia, med cirka 250 lägenheter och ytterligare 800 under utveckling. Bolaget har egen ledning och personal på plats i Sofia.

– Vår etablering i sydöstra Europa ger oss ett starkt utgångsläge. Där har vi återkommande levererat historisk avkastning i nivåer som få europeiska marknader kan erbjuda, runt 20 % i uthyrningsstrategier och över 40 % i utvecklingsprojekt, säger Simon Otterstedt.

I sydöstra Europa fortsätter den fundamentala bostadsbristen att driva stark och jämn efterfrågan. Vækstkapitals investeringsstrategier är förankrade i stabila strukturella trender, exempelvis befolkningsstillväxt, bostadsbrist och långsiktigt kapitalbehov, trender som är stabila oavsett konjunkturläge. Vækstkapital fortsätter att utveckla sitt erbjudande genom att lansera nya fonder inom de områden där de ser stabil efterfrågan och goda långsiktiga förutsättningar.

– Samtidigt investerar vi i vårt ekosystem, bland annat i en digital investeringsplattform, VækstNet, som lanseras 2026 och stärker våra distributionsmöjligheter. Syftet med VækstNet är att göra det enklare, snabbare och mer transparent för investerare att ta del av våra fonder och tjänster, med tillgång till ett brett investeringsutbud på flera marknader, säger Simon Otterstedt.

**OM VAEKSTKAPITAL**

Vækstkapital är en nordisk investeringsgrupp grundad 1976, med huvudkontor i Luxemburg och lokala kontor i elva länder, däribland Sverige, Danmark, Finland, Norge och Bulgarien. Vækstkapitals största marknad är i nuläge Danmark, men bolaget har nyligen etablerat sig i Stockholm, med ett kontor på Kungsgatan, och bygger nu ett lokalt team med målet att bli en av de största alternativa kapitalförvaltare på den svenska marknaden.



## Investeringsmöjligheter på institutionell nivå

– tillgängliga för fler.

**VAEKST KAPITAL**  
www.vaekstkapital.se



**Samuel Bernberg**  
Avgående VD på Trumbäckens och  
Ledarutvecklare på LMI Sweden

**Utbildning:** Civilekonom från Handels-  
högskolan i Göteborg och Executive MBA  
från Chefakademien

**Familj:** Fru och två barn

**Drivkraft:** Att locka fram det bästa  
från var och en

**Fritidsintressen:** Maratonlöpning,  
skidåkning och engagemang i kyrkan

## Fastighetsbolaget Trumbäckens VD inleder nytt kapitel i sin karriär genom att sadla om till ledarutvecklare

Samuel Bernberg, som i dagsläget är vd för fastighetsbolaget Trumbäckens, en av norra Sveriges ledande privata hyresvärdar, inleder i februari 2026 ett nytt spännande kapitel i sin karriär genom att lämna vd-rollen för att i stället bli ledarutvecklare på LMI, Leadership Management International Sweden. En passion för att hjälpa andra att utveckla sitt ledarskap och en möjlighet att bidra med gedigen personlig erfarenhet fick Samuel Bernberg att ta steget till att bli ledarutvecklare på heltid.

– Jag har de senaste femton åren varit verksam i såväl privata som kooperativa och allmännyttiga fastighetsbolag. Jag har en bred erfarenhet från roller som bland annat styrelseordförande, vd, projektledare och fastighetschef. En av mina starkaste drivkrafter är att utveckla det personliga ledarskapet och teamutveckling, säger Samuel Bernberg, avgående vd på Trumbäckens och med start i februari 2026 ledarutvecklare på LMI Sweden.

På Trumbäckens har Samuel Bernberg bland annat lett bolagets arbete med att uppradera och förädla fastigheter och bostadsområden som byggdes i samband med miljonprogrammet. Bolaget förvaltar och utvecklar även kommersiella fastigheter med fokus på framför allt industrihandel och lätt industri.

### Utvecklar människors personliga och professionella ledarskap

LMI är ett av världens ledande företag inom ledarutveckling med verksamhet i 90-talet länder. LMI stärker företag genom att utveckla ledarskapet och ledarförmågan hos deras nyckelmedarbetare. I Sverige heter bolaget Leadership Management Sweden och har idag 17 professionella ledarutvecklare runt om i landet.

När Samuel Bernberg nu sadlar om från vd till ledarutvecklare så är hans främsta drivkraft möjligheten att se människor utvecklas personligt och professionellt. Han var den första externa vdn i det ägarledda bolaget Trumbäckens. Som ledarutvecklare är hans ambition bland annat att dela den erfarenheten med andra ledare.

### Från nuläge till önskat läge

– Jag brinner för att hjälpa andra att utveckla sitt ledarskap. När jag fick möjligheten att bli en del av LMI:s svenska nätverk kände jag att det defini-

tivt var en möjlighet värd att tillvaratas. Nu går jag från att realisera Trumbäckens vision till att hjälpa andra att upptäcka och realisera sin egen vision. Jag kommer att ha ett gott stöd via LMI Swedens nätverk, som träffas mellan 15 och 20 dagar per år för kompetensutveckling och erfarenhetsutbyte, vilket ger oss rätt förutsättningar att kunna utveckla andra ledare och hjälpa dem i processen att ta sig från ett nuläge till ett önskat läge, säger Samuel Bernberg.

### LMI satsar i norra Sverige

Just nu sker några av Europas största industriella satsningar i norra Sverige. Dessa megaprojekt attraherar kompetens och aktörer från jordens alla hörn vilket för med sig en accelererande internationalisering av det lokala näringslivet, säger Samuel Bernberg. Detta för med sig utmaningar för ledarskapet i form av ökad komplexitet och förändringstakt i en mångkulturell miljö. Här passar LMIs metoder, väl beprövade hos kunder på samtliga kontinenter. Därför kommer teamet i norra Sverige inom kort att utökas ytterligare, avslutar Samuel Bernberg.

### OM LMI SWEDEN

Leadership Management Sweden representerar Leadership Management International och grundades 1982. Verksamheten fokuserade tidigt på det som fortfarande är kärnan i vårt erbjudande, individuell ledarutveckling genom träning. Våra välbeprövade program har hittills använts av 50 000 ledare och nyckelpersoner i svenska företag och organisationer. Våldokumenterade program, resultatinkriktad process och kompetenta, välutbildade ledarutvecklare är den kombination som ger våra kunder snabba och bestående resultat.

I Norrland har det alltid varit konkurrens om de bästa ledarna – hur motiverar du dina ledare att stanna kvar hos dig?

[www.lmisweden.se](http://www.lmisweden.se)



## Ekström Invest hjälper entreprenörer att bygga sitt företag

Det familjeägda investmentbolaget Ekström Invest, som har femtio års erfarenhet av företagsbyggande, investerar i tillväxtbolag med hög avkastningspotential. Ekström Invest arbetar med aktivt delägarskap, tar gärna en stor ägarandel och använder sin kompetens för att utveckla företagets lönsamhet i olika faser. Ekström Invest bedriver dessutom fastighetsutvecklingsverksamhet.

Ekström Invest har tre verksamhetsben: att utveckla och med hjälp av externa entreprenörer bygga bostadsrätter i Umeå med omnejd, på senare år har bolaget skapat drygt 900 boenden i Umeå området. Bolagets andra verksamhet är att investera i onoterade bolag i Umeåregionen, en verksamhet som på senare år varit framgångsrik. Ekström Invests tredje verksamhetsben är ekonomiverksamhet, där bolaget erbjuder alltifrån redovisningstjänster, bolagstjänster som lagerbolag, likvidationer/snabbavveckling, fakturaköp/finans till inkassoverksamhet samt att hantera hela ekonomiavdelningar för andra företags räkning.

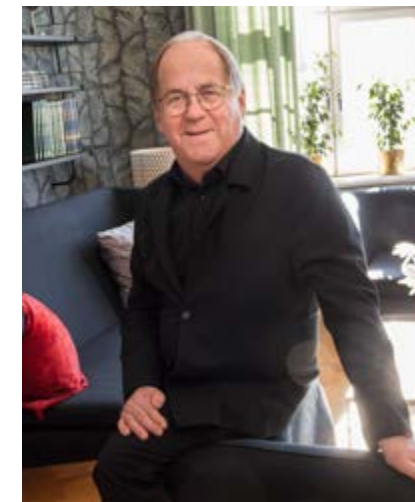
Efter ett par tuffa år på bostadsbyggnadsmarknaden inledde Ekström Invest hösten 2025 med byggnationen av sextio lägenheter i Örnsköldsvik. Bolaget planerar även att bygga 52 lägenheter på Teg i Umeå och har även initierat ett storskaligt projekt med över 100 bostadsrätter i nordöstra Umeå. Ekström Invest drivs för närvarande av grundaren Gunnar Ekström tillsammans med hans dotter Sofia. Ambitionen är att bolaget även fortsättningsvis ska vara ett familjeföretag.

### Investerar i bolag i framtidsbranscher

Under åren har Ekström Invest investerat i såväl nya som etablerade branscher, exempelvis finans, omsorg, telekommunikation, industri, bygg och fastigheter, media och säkerhet. Ekström Invest investerade relativt nyligen i NorrWatt, ett bolag som fokuserar på grön omställning genom batteriteknologi och reservkraft samt i Norrpack, som är specialiserat på skumplastemballage som skyddande inredning i olika förpackningar som väskor och större industriella förpackningar, en nisch där efterfrågan för närvarande är hög.

– Vi har femtio års erfarenhet av företagsbyggande. Vi jobbar hands-on och har nära till beslut för att se till att de företag vi investerar i når sin fulla potential. Målsättningen när vi investerar i ett bolag är att bygga upp en effektiv och lönsam struktur som vi kan avyttra på några års sikt.

Vi har ett gott renommé i branschen och under årens lopp ställt om ett antal konkursmässiga och svaga bolag till lönsamhet, säger Gunnar Ekström, Ekström Invests ordförande och grundare.



**Gunnar Ekström**  
Arbetande Styrelseordförande

**Familj:** Frun Gunilla, dottern Sofia och barnbarnet Filip.

**Drivkraft:** Att göra affärer samt leda och utveckla företag till mognad och lönsamhet.

**Fritidsintressen:** Att tillbringa tid på familjens fritidsställe och spela golf när tillfälle ges.



### OM EKSTRÖM INVEST

Ekström Invest investerar i tillväxtbolag med hög avkastningspotential. Vi tar gärna en stor ägarandel och använder sin kompetens att utveckla företagets lönsamhet i tillväxtfaser. Under åren har bolaget investerat i både nya och etablerade branscher, exempelvis finans, omsorg, telekommunikation, industri, bygg och fastigheter, media och säkerhet. Ekström Invest bedriver även fastighetsutvecklingsverksamhet samt ekonomiverksamhet.

EN DEL AV  
Ekström Resulterna Heinestams  
Swesum NNJ Fastigheter

[www.viarekstrom.se](http://www.viarekstrom.se)



## SENIORSTADEN

# Nybildade Seniorstaden skapar moderna och hållbara hem för framtidens seniorer

**Antalet seniorer ökar stadigt och behovet av ändamålsenliga seniorbostäder är mycket stort runtom i landet. Hösten 2025 bildades Seniorstaden, ett bolag som utvecklar hållbara bostäder för den växande gruppen seniorer. Seniorstaden erbjuder seniorer möjlighet att både äga och hyra sin bostad, med tonvikt på byggnation av energieffektiva trähus med möjlighet till social gemenskap och aktiviteter.**

Seniorstaden utvecklar moderna seniorbostäder med professionell förvaltning för målgruppen 65+. Bolagets affärsidé är att, med hjälp av innovativa och flexibla lösningar, skapa grunden till en mer hållbar bostadsproduktion för denna målgrupp.

– Den demografiska utvecklingen pekar tydligt mot ett ökat antal aktiva äldre. Fram till 2040 kommer antalet åttioåringar i Sverige att ha fördubblats. Det innebär självklart ett ökat behov av bostäder för seniorer. Vi frågade oss därför varför produktionen av seniorbostäder är relativt liten i förhållande till efterfrågan. En anledning är att många byggherrar helt enkelt inte får ihop kalkylen i sina projekt, säger Christer Sundin, medgrundare av Seniorstaden.

## Kombinerar hyresrätt och andelsägande

Seniorstadens lösning på problemet är att producera seniorbostäder med kombinerad hyresrätt och andelsägande, vilket både ger seniorer valfrihet att själva välja om de vill bo i hyresrätt eller äga sin bostad via andelsägande.



Via gemensamma sociala ytor för social gemenskap och aktiviteter tillför Seniorstaden dessutom en möjlighet till ett mer aktivt- och socialt liv. Många äldre upplever idag ensamhet och därför kommer Seniorstaden ha stor fokus på just de gemensamma rummen som alla boende kommer att ha tillgång till.

Bolagets ambition är att inleda sina första projekt under 2026.

– Vår ambition är att, tillsammans med kommuner, byggföretag, finansiärer, skapa klimatsmarta, flexibla- och hållbara bostäder för seniorer runt om i landet. Vår unika modell med hybridägande i form av andelsägande har potential att få i gång flyttkedjorna bland seniorer som ofta bor kvar i sina villor och småhus alltför länge. När fler äldre får möjlighet att flytta till ett prisvärt, modernt och ändamålsenligt boende så bidrar det till att det befintliga beståndet kan nyttjas på ett mer effektivt sätt, säger Henrik Friman, medgrundare av Seniorstaden.

## Välkomnar dialog med fler kommuner

En av styrkorna i Seniorstadens koncept är att erbjuda äldre valfrihet genom möjligheten att antingen hyra eller äga sin bostad, via ett andelsägande med varierad insats. I dagsläget för Seniorstaden dialog med två kommuner som visat intresse för konceptet.

– Vi har fått fantastiskt bra respons på vårt koncept. Flera presumtiva samarbetspartners har hört av sig. Vi välkomnar kommuner över hela landet att inleda dialog med oss om markanvisningar och framtida etableringar, säger Christer Sundin.

## OM SENIORSTADEN

Demografisk utveckling pekar på att en åldrande men aktiv befolkning kommer att efterfråga bekväma och moderna bostäder som möjliggör en enkel livsstil. Det nybildade fastighetsbolaget Seniorstaden AB erbjuder den här gruppen ett hållbart alternativ med valfrihet.



**Christer Sundin**  
Medgrundare

Utbildning: Civilekonom

Familj: Fru med vuxna barn och barnbarn

Drivkraft: Samhällsansvar med förändring och miljö som inriktning. Det går!

Fritidsintressen: Motion med skog, berg och natur som grundstenar, både med grus och snö som underlag



## Tierpsbyggen utvecklar Tierps kommun genom att erbjuda en mångfald av boendialternativ

*Tierpsbyggen är Tierp kommuns allmännyttiga bostadsbolag som i över fem decennier har byggt och förvaltat bostäder åt kommunens invånare. Tierpsbyggen är kommunens största fastighetsbolag, med ett varierat fastighetsbestånd fördelat på tio orter.*

– Tierp kommun blev 1994 ensam ägare till Tierpsbyggen, som tidigare ägdes gemensamt av flera aktörer. 2013 grundade Tierps kommun Tierps Kommunfastigheter, ett bolag som fokuserar på att förvalta kommunens verksamhetslokaler. Vi gick då från 35 till 110 medarbetare, vilket förstärkte vår milstolpe för vår verksamhet, säger Roger Kjettssberg, vd på Tierpsbyggen, som förvaltar cirka 1850 lägenheter på tio orter samt cirka 35 700 kvadratmeter lokalyta runt om i Tierps kommun.

Tierpsbyggen äger och förvaltar cirka 60 procent av hyresbostadsmarknaden i Tierps kommun, vilket gör bolaget till en ledande fastighetsaktör i kommunen. Beståndet är varierat och mångfacetterat och består av alltifrån radhus till K-märkta fastigheter och moderna flerbostadshus. Tierp har en strategisk geografisk placering mellan Gävle och Uppsala, vilket gör kommunen idealisk för arbetspendlare till exempelvis Uppsala och Stockholm.

### Långsiktigt helhetsgrepp i samband med renoveringar

– På senare år har vi fokuserat alltmer på att renovera och modernisera vårt befintliga bestånd. Vi tar i ökad utsträckning ett långsiktigt helhetsgrepp på fastigheten i samband med renoveringar. När vi exempelvis genomför stamrenovering passar vi i många fall även på att åtgärda fastighetens fasad och fönster, säger Roger Kjettssberg.

De senaste åren har Tierpsbyggen initierat ett omfattande omorganisations- och effektiviseringsarbete som bland annat inkluderar en ökad digitalisering av verksamheten. Medarbetarna är generellt positivt inställda till förändringsarbetet, som pågår kontinuerligt och bland annat har inneburit att man har kunnat minska personalstyrkan med bibehållen servicenivå gentemot bolagets hyresgäster.



Boende för hela livet.

[tierpsbyggen.se](http://tierpsbyggen.se)



**Roger Kjettssberg**  
VD

*Utbildning:* 4-årig byggtknisk gymnasieutbildning

*Familj:* Ensamstående, en vuxen son

*Drivkraft:* Att få vara med och utveckla kommunen och medarbetarna

*Fritidsintressen:* Sommarstugan och föreningsliv

### Fin samverkan i kommunen

– Jag är stolt över att vi har en mycket god relation till kommunen och våra systerbolag, vilket innebär att vi har möjlighet att vara involverade i tidiga projektfaser, ofta redan i detaljplanearbetet. Den fina samverkan mellan olika aktörer i kommunen ger också positiva effekter för externa aktörer med intresse av att etablera sig eller bygga i kommunen. Min främsta drivkraft som ledare är att vara med och utveckla kommunen samt att utveckla och se våra medarbetare växa i sina roller, säger Roger Kjettssberg, som även är vd för det kommunala bolaget Tierps Kommunfastigheter.

### Effektiv byggnation via SKR:s ramavtal

Tierps Kommunfastigheter har de senaste åren bland annat byggt flera nya förskolor samt en brandstation för kommunens räkning. Under 2026 inleds dessutom arbetet med en ny grundskola för cirka 400 elever. Vid byggnationen av förskolorna har Tierps Kommunfastigheter valt att använda sig av SKR:s ramavtal och därigenom anlita Sjöbohus som leverantör. Samtliga förskolor är byggda enligt samma koncept, vilket innebär att Tierps Kommunfastigheter har fått en bra prisbild på projekten.

### OM TIERPSBYGGEN

Tierpsbyggen förvaltar cirka 1 870 bostäder fördelade på 10 orter samt 35 742 kvadratmeter lokalyta. Tierpsbyggens fastigheter är väl fördelade över hela kommunen.



**Johan Karlsson**  
VD ByggPartner

## ByggPartner är ett renodlat byggföretag med en sund värdegrund, som helst arbetar i samverkan med sina kunder

*ByggPartner erbjuder byggtrepenad och byggservice i Dalarna, Mälardalen och Stockholm. Bolaget genomför merparten av sina entreprenader i egen regi, med egen kompetens. Med långsiktighet och närhet till kunderna stärker ByggPartner successivt sin position på marknaden.*

– Vi har våra rötter i Dalarna, där vi sedan många år tillbaka har en stark ställning på marknaden och tillhör de marknadsledande aktörerna i vår bransch. Det senaste decenniet har vi även utökat vår verksamhet geografiskt till Mälardalen och Stockholm. Där är konkurrensen tuffare men vi arbetar kontinuerligt för att stärka vår marknadsposition även i dessa regioner, säger Johan Karlsson, vd för ByggPartner.

ByggPartner är ett komplett byggföretag som i dagsläget består av cirka 500 medarbetare, både tjänstemän och hantverkare. Bolaget har alltid strävat efter att vara ett kunskapsbolag som arbetar i en rådgivande anda, helst i samverkan med kunden.

– Vår ambition är att vara en trygg arbetsgivare och samarbetspartner. Många av våra medarbetare har utvecklats stegvis och har haft en fin karriärutveckling i bolaget. En av grundpelarna i vår verksamhet är att vi i så stor utsträckning som möjligt använder egna medarbetare, snarare än att lägga huvuddelen på underentreprenörer. Vi har genomgående egna projekteringsledare, kalkylingenjörer och andra kritiska kompetenser, men också många egna hantverkare vilket ger oss en god kontroll på kvalitetsnivån under hela byggprocessen, säger Johan Karlsson.

### Familjär och informell kultur ger effektiva projekt

I samband med de senaste årens turbulenta byggmarknad har ByggPartner lyckats bra med att behålla en stark position på byggmarknaden i Dalarna. Bolaget har exempelvis kunnat anställa nya medarbetare i tider då andra aktörer tvingats säga upp folk. Johan Karlsson betraktar byggmarknaden i Dalarna som relativt stabil, medan byggmarknaden i Mälardalen präglas av en tuffare konkurrens.

– Vi är det lilla stora byggföretaget som kombinerar en familjär och informell kultur med effektivitet och professionalism. Vår kultur bidrar till kontinuitet, attraherar rätt kompetens och sätter fokus på kunden, säger Johan Karlsson.

### Stolt partner till EcoDatacenter

ByggPartner har på senare år byggt många samhällsfastigheter, vilket utvecklats till något av en nisch för bolaget. För närvarande bygger bolaget bland annat idrottshallen Maserhallen i Borlänge. Parallellt pågår bland annat projekteringen för en omfattande om- och tillbyggnad av Gävle sjukhus på uppdrag av Region Gävleborg. Sedan 2017 samverkar ByggPartner även i partnering med datacenterföretaget EcoDataCenter. Bolaget har bland annat byggt ett storskaligt datacenter i Falun och har nyligen färdigställt ytterligare ett datacenter i samma stad. Samarbetet med EcoDataCenter fortsätter nu i Kvarnsveden, Borlänge, som kommer att Sveriges nästa större datacenter-site.

– Vi är mycket stolta över att få vara en del i EcoDataCenters spännande utveckling. Vår samverkan är ett typexempel på hur vi vill arbeta: långsiktigt, hållbart och innovativt, säger Johan Karlsson.

### OM BYGGPARTNER

ByggPartner är ett byggföretag som verkar i Dalarna, Mälardalen och Stockholm. I Dalarna är bolaget ett av de marknadsledande byggföretagen. ByggPartner erbjuder byggtrepenad och byggservice och finns representerade med kontor i Borlänge, Avesta, Hedemora, Falun, Stockholm, Uppsala och Västerås. ByggPartner ingår i börsnoterade ByggPartnerGruppen.





## Spira Bostäder siktar på att bli en av Göteborgsregionens ledande bostadsutvecklare

*Spira Bostäder är en visionär och långsiktig samhällsbyggare i Storgöteborg som utvecklar hem i Västsverige med omtanke om platsen, människorna och livet som ska levas där. De senaste årens omvärldsfaktorer som haft en stark påverkan på bostadsutvecklingsmarknaden har gett Spira Bostäder möjligheter som ny och långsiktig aktör.*

Spira Bostäders målsättning är att bli en av de ledande bostadsutvecklarna i Göteborgsregionen, med ambition att sälja cirka 250 bostäder per år. Bolaget är en renodlad projektutvecklare som utvecklar flerfamiljshus och småhus som bostadsrätter eller äganderätter. I det fall det handlar om hyresrätter söker man samarbete med en aktör som förvärvat projektet och äger det långsiktigt.

- Vi har vårt ursprung i norska värderingsstyrda Kynningsrudkoncernen och har sedan starten för fem år sedan fått stort förtroende och möjlighet att förvärva och utveckla spännande projekt i Västsverige, säger Olof Olausson, vd på Spira Bostäder.

### Stärkt genomförandekraft med ny huvudägare

Att få vara med och utveckla bostäder i prestigeprojektet Forsåker i Mölndal har varit en viktig milstolpe för Spira Bostäder. Forsåker är ett stort spännande stadsutvecklingsprojekt i attraktivt läge där Spira Bostäder är först ut med att sälja bostäder. I projektet Brf Tambour arbetar man också med ett nytt koncept kring social hållbarhet och gemenskap som har väckt stort intresse.

- Att få in norska fonden Union Residential Development som huvudägare är en annan milstolpe. Det har stärkt vår genomförandekraft och gör att vi kan vara fortsatt offensiva när vi söker mark. Union bidrar också med värdefull kompetens och nätverk, säger Olof.

### Nytt namn, samma värderingar

Bolaget har nyligen bytt namn från Kynningsrud Bostäder till Spira Bostäder.

- Vi är fortfarande samma bolag, med samma människor och samma fokus: att skapa bostäder som håller i material, uttryck och känsla, men med ett nytt namn som speglar det vi står för: något som växer, tar form och får människor att trivas. Kynningsrud försvinner i namnet men vi tar med oss den varma familjära känslan och omtanken om såväl människan som samhället, säger Olof Olausson.

### Omfattande projektportfölj

Spira Bostäder har kunnat bygga upp bolaget och projektportföljen under ett antal år som varit väldigt utmanande för bostadsutvecklarna. Olof Olaussons tro och förhoppning är att svensk ekonomi tar fart under nästa år och att förutsättningarna för att sälja nyproducerade bostäder blir gradvis bättre framöver.

Sedan starten 2020 har projektportfölj gradvis växt till cirka 1500 byggrätter i attraktiva delar av regionen. Försäljning pågår just nu i Brf Tambour i Forsåker, Mölndal, och under 2026 planeras säljstart för Brf Källelyckan i Mölndal, Brf Poolkanten i Partille och Trädgårdsmästeriet i Floda.

- Vår ambition är att addera ytterligare projekt till vår portfölj. Då det är långa ledtider i branschen behöver vi ytterligare mark för att stabilt kunna sälja



**Olof Olausson**  
VD

*Utbildning:* Civilingenjör V Chalmers Tekniska Högskola

*Familj:* Fru och två utflugna döttrar

*Drivkraft:* Att bidra till ett attraktivt och bättre samhälle

*Fritidsintressen:* Tennis, padel, golf och naturupplevelser

ca 250 bostäder årligen. Parallellt med detta så startar vi upp försäljning i nya projekt. Om fem år är vi en etablerad aktör i Västsverige som levererar på våra övergripande mål, säger Olof Olausson.

### Liten och kompetent organisation

Spira Bostäder har ett starkt fokus på att skapa bostäder med genomtänkt och vacker gestaltning och som är anpassade till omgivningarna. Bostäderna ska stå länge och det är viktigt att de har goda boendekvaliteter interiört och också att de skall upplevas som ett positivt inslag i miljön och åldras vackert över tid.

- På det operativa planet så är vi en liten effektiv och kompetent organisation och kan därigenom arbeta snabbt och kostnadseffektivt. Vi har inga ambitioner att bygga upp en stor overhead, avslutar Olof Olausson.

### OM SPIRA BOSTÄDER

Spira Bostäder är en visionär och långsiktig samhällsbyggare i Göteborgsregionen, en renodlad projektutvecklare som utvecklar olika typer av bostäder. Ambitionen är att sälja cirka 250 bostäder per år.



## Bo på första parkett i Mölndal

Tambour, ditt hem och ett till

**Spira**  
Bostäder



Axel Tärn, nordisk analyschef på Colliers

## Analysen: Logistik bedöms bli det mest attraktiva fastighetssegmentet under 2026

*Den svenska logistikmarknaden står inför en ovanlig situation. En analys från Colliers visar att den faktiska vakansgraden i landets logistikfastigheter uppgår till omkring 12 procent vilket innebär cirka 1,4 miljoner lediga kvadratmeter.*

- Det intressanta är att logistik trots en vakansgrad på omkring 12 procent förblir det mest attraktiva segmentet inför 2026. Vi ser dels att avkastningskraven sjunker inom logistik, dels möjligheter för en stark hyresutveckling under 2026 och 2027, säger Axel Tärn, nordisk analyschef på Colliers.

Trots den höga vakansen pekar Colliers analys på att det fortsatt är det fastighetssegment som väntas prestera bäst under 2026.

### Hög vakans men rekordstark prestation

- Logistikfastighetssektorn har redan överpresterat alla andra segment sedan 2019, med en totalavkastning på 23 procent, vilket också återspeglas i aktiemarknaden där logistikbolagen handlas till premie mot sina substansvärden, säger Axel Tärn.

Uthyrningsvolymen har vänt upp igen efter två svagare år, med totalt ca 500 000 kvadratmeter tecknat det senaste året. Resultatet blir en marknad som i många avseenden uppfattas som paradoxal: hög vakans, men rekordstark prestation och investeringsaptit.

### Stark framtida värdepotential

- Den höga vakansen vi har just nu skrämmer inte bort investerare från den svenska marknaden. Tvärtom skapar den möjligheter. Byggtakten har bromsats in, samtidigt som efterfrågan stärks. Det är en gynnsam situation för långsiktiga köpare och vi ser att investerarbasen har breddats när det kommer till logistik, säger Christina Kämpe, Director Capital Markets Sverige & Partner.

Colliers globala investeringsdata visar att logistik är ett av de mest prioriterade segmenten även internationellt under 2026, drivet av stark risk-avkastningsbalans och fortsatt efterfrågan. Det är samma logik som nu präglar den svenska marknaden:

- Den framtida värdepotentialen bedöms vara starkare än i flera andra fastighetssegment. På så sätt följer Sverige den internationella utvecklingen, även om utbudsnivåerna för tillfället ligger högt i vissa regioner, säger Christina Kämpe.



Christina Kämpe, Director Capital Markets Sverige & Partner

När arbetstillfällena i skogsbruket minskade stod byn Granö utanför Umeå inför samma öde som många andra glesbygdbyar i Norrland: utflyttning, minskad service, nedlagd byskola och en osäker framtid. I Granö lyckades dock bybor och lokala entreprenörer vända den nedåtgående trenden genom att gemensamt besluta att Granö skulle leva vidare.

Resultatet av det gemensamma beslutet och engagemanget är Granö Beckasin, som grundades 2007 och sedan dess har bidragit till en mycket positiv utveckling för hela Granö. I dag är Granö Beckasin Granös största arbetsgivare och en drivkraft för lokala samarbeten, entreprenörskap och landsbygdsutveckling.

#### Naturnära upplevelser som ger endorfiner

Granö Beckasins boenden är utformade för att låta gäster leva nära naturen, utan att tumma på komfort eller hållbarhet. Bland de naturaktiviteter som erbjuds finns bland annat hundspann och vinteräventyr, kajak och kanot, vandring och naturguidning, vedeldad bastu med dopp i isvak eller älv, norrskens-turer, eldupplevelser och utomhusmåltider samt flottfärder på timmerflotte. En gemensam nämnare för samtliga upplevelser som erbjuds är att de bidrar till att kroppen producerar endorfin snarare än adrenalin hos den person som tar del av dem. Det handlar helt enkelt om upplevelser som får människor att må bra och komma i kontakt med naturen på riktigt.

– I vår lilla by, som ligger mellan Lycksele och Umeå, bor våra gäster i fågel-nästen i träden, hotellrum eller hotellstugor. Vi erbjuder även aktiviteter och naturupplevelser som speglar den norrländska livsstilen året runt. Många av våra gäster kommer från olika länder runt om i Europa, men även från övriga världen. För många av dem är det exotiskt och spännande att komma till och få uppleva en destination som Granö Beckasin, med alltifrån allemansrätten till tystnaden, upplevelsen av skogen och de storslagna vidderna, säger Jan Wejdmark, grundare och styrelseordförande i Granö Beckasin.

#### Förebild för andra orter

Hans drivkraft som entreprenören bakom Granö Beckasin är att vara med och utveckla sin hembygd. Jan Wejdmark tillhör den femtonde generationen i sin släkt med rötter i Granö. För honom känns det viktigt att vara med och skapa något som skapar framtidstro och samtidigt tillför ny dynamik till bygden och placerar Granö på den internationella turistkartan.

– Min ambition är att Granö ska bli en förebild för andra orter, såväl nationellt som internationellt. För mig handlar det om att skapa ringar på vattnet och påverka hela samhället. Jag var bland annat med och tog över lanthandeln i byn när den tidigare handlaren ville lägga ner. Jag har också varit med och initierat byggnationen av nya bostäder. Det är satsningar som verkligen bidrar till att stärka framtidstron, säger Jan Wejdmark.



Foto: Bea Holmberg



Foto: Bea Holmberg



Foto: Peripheral Works



Foto: Petriin Santusörn

**Jan Wejdmark**  
Grundare & Styrelseordförande

#### Utbyggnad utökar kapaciteten

Granö Beckasin är en expansiv verksamhet som kräver större lokaler för att kunna ta emot fler gäster. För närvarande pågår därför byggnationen av en ny fastighet på området, under projektnamnet Nabben. Fastigheten, som ska inrymma reception, konferensutrymmen och en restaurang, beräknas stå klar 2027.

Med plats för omkring 100 restauranggäster och konferenser för upp till 120 personer, skapas helt nya möjligheter för både företagsgrupper, evenemang och privata besökare året runt.

– Den nya restaurang- och konferensbyggnaden är också en del i en långsiktig expansion där vi vill kunna ta emot fler besökare, samtidigt som vi kan skapa fler arbetstillfällen och bidra till en levande landsbygd, säger Jan Wejdmark.

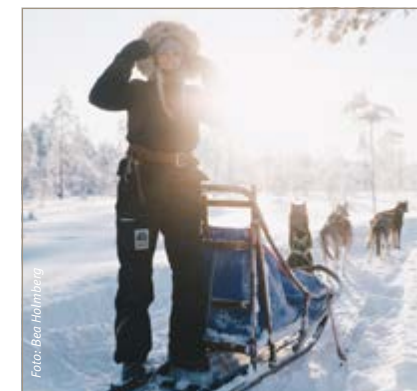
#### OM GRANÖ BECKASIN

Granö Beckasin är en eco premium-destination för naturturism, vackert belägen intill Umeälvens strand i byn Granö, en timme nordväst om Umeå. Anläggningen lockar varje år besökare från hela världen där naturturism och intresse att ta del av lokal mat, kultur och livsstil är den huvudsakliga reseanledningen. Ungefär hälften av besökarna är internationella gäster.

## GRANÖ BECKASIN

# Granö Beckasin stärker positionen som internationell eco premium naturturism-destination

Granö Beckasin är en internationell eco premium naturturismdestination i Granö i Västerbottens skogsland invid Umeälven, ungefär en timme nordväst om Umeå. Här erbjuds unika boendemöjligheter bland trädtopparna, en chans att komma tystnaden och den storslagna naturen nära samt genuina natur- och kulturupplevelser året runt. På Granö Beckasin möts gäster från hela världen av ett unikt landskap, gästfrihet, hållbar arkitektur och en stark framtidstro.



**granö**  
BECKASIN

**Större än en upplevelse**

granobeckasin.com



## HCH Eiendom utvecklar och förädlar fastigheter i centrala Oslo

HCH Eiendom grundades 2016 med startkapital från försäljningen av Søylen-aktier i samband med försäljningen av Promenaden, ett high-end detaljhandelskluster i centrala Oslo till brittiska Meyer Bergman. HCH Eiendom fokuserar på att förvärva och utveckla fastigheter med förädlingspotential i centrala Oslo. Framöver siktar bolaget på att genomföra fler fastighetstransaktioner i samverkan med kapitalmarknaden.

– Vår affärsidé är långsiktig industriell utveckling av kommersiella fastigheter och bostäder i Oslo; företrädesvis i centrala stadskärnor som ännu inte har nått sin fulla potential. Vi fokuserar primärt på fastigheter i centrala Oslo som byggdes mellan 1880 och 1910, en period då det rådde byggboom i staden. Historiskt har vi fokuserat huvudsakligen på kontorsfastigheter och kompletterat med lägenheter samt fastigheter för restauranger och caféer, säger Henning Harham Krohnstad, CEO på HCH Eiendom.

### Ökad exponering mot bostäder

HCH Eiendom genomförde många fastighetstransaktioner fram till 2022, då förutsättningarna på den norska fastighetsmarknaden förändrades till följd av Coronapandemin. Då övergick bolaget i stället till att utveckla och optimera sin befintliga fastighetsportfölj.

– Vi har minskat vår exponering mot kontor och ökat vår exponering mot bostadsuthyrning eftersom vi tror att ökningen av bostadshyror kommer att bli högre än för kontor, samt att vi har mer kapital bakom varje projekt och betydligt mindre skuldsättning i gruppen, säger Henning H Krohnstad.

### Praktisk och flexibel fastighetsutveckling

HCH Eiendom är lite större än marknads mest småskaliga aktörer och kan ta sig an mindre projekt än de storskaliga fastighetsutvecklarna.

– Vi är en praktisk, fokuserad och flexibel fastighetsutvecklare. Bolagets ledning är väldigt praktiskt engagerade och alla våra medarbetare tänker som ägare. Fastighetsutveckling kräver en fysisk närvaro på byggarbetsplatsen varje dag. Vi vänder på varje sten för att hitta de bästa lösningarna för hyresgästerna och projektets lönsamhet, säger Henning H Krohnstad.

HCH Eiendom har tillväxtambitioner och siktar på att förvärva fler fastigheter framöver.

– I dagsläget är avståndet mellan köpare och säljare lite för stort, men vi är övertygade om att det avståndet kan minska på sikt. Framöver ser vi tillväxtpotential i bostadssegmentet men däremot har vi för tillfället en avvaktande inställning till kontorssegmentet eftersom vakansgraden generellt sett är högre än för ett par år sedan. Vi siktar även på att genomföra fler fastighetstransaktioner i samverkan med kapitalmarknaden. Tidigare ägde vi alla våra fastigheter själva, framöver vill vi göra fler projekt i samarbete med kapitalpartners, säger Henning H Krohnstad.

### Spännande affärsmöjligheter

Han är övertygad om att mindre familjeägda fastighetsbolag måste hitta sin tydliga nisch och bli experter på den. På ägarsidan kommer konsolideringen sannolikt att bli ännu starkare framöver med en högre marknadsandel för institutionellt kapital.



**Henning Harham Krohnstad**  
VD

**Utbildning:** Kandidatexamen i företagsekonomi (La Salle, Barcelona / Harvard, Cambridge USA), MSc Finans (Cass Business School, London)

**Familj:** Gift, två söner

**Drivkraft:** Kombinationen av inspirerande stadsutvecklingsprojekt, som gör staden bättre, med god lönsamhet.

**Fritidsintressen:** Tycker om att vara fysiskt aktiv med både familj och vänner, inklusive särskilt alpin skidåkning, tennis, fotboll.

– Vi tror att det kommer att finnas många spännande möjligheter nu när räntorna har stabiliserats. Med de ökande kostnaderna för att äga fastigheter, från räntor, förmögenhetsskatt, fastighetsskatt, kommunala avgifter, försäkringar och ESG-krav, kommer ett antal försäljningar att provoceras fram från de aktörer som inte har möjlighet att utveckla fastigheterna för försäljning, säger Henning H Krohnstad.

### OM HCH EIENDOM

HCH Eiendom är en aktiv, erfaren och industriell fastighetsutvecklare som ser potential, tänker konceptuellt och bygger värde. HCHs portfölj består av ett antal fastigheter i centrala Oslo, vilket också är bolagets upptagningsområde och fokusområde.



## SLP skapar framtidens attraktiva och hållbara logistikfastigheter

Swedish Logistic Property, SLP, är ett Malmöbaserat fastighetsbolag som förvärvar, förädlar och förvaltar logistikfastigheter med hållbarhet i fokus. SLP har sedan starten för sju år sedan utvecklats till en framgångsrik serieförvärvare och fastighetsutvecklare som gjort ett rejält avtryck i logistikfastighetssegmentet.

SLP grundades för sju år sedan av fyra fastighetsinvestorer med en vision om att bygga upp en portfölj med fokus på logistikfastigheter. Verksamheten har sedan expanderat i rask takt.

– Vår affärsidé är att förvärva logistikfastigheter med betydande förädlingspotential på attraktiva lägen. Därefter genererar vi värdetillväxt genom löpande fastighetsutveckling och förädling, ofta i nära dialog och samverkan med hyresgästerna. Genom att förverkliga fastigheternas förädlingspotential stärker vi kassaflödena och ökar fastighetsvärdet. Samtidigt genererar vi värde även för våra hyresgäster, säger Filip Persson, vd på SLP, som noterades på Stockholmsbörsen 2022.

### Framgångsrik serieförvärvare

SLP har utvecklats till en framgångsrik serieförvärvare som hittills har genomfört ett åttiototal logistikfastighetstransaktioner. Det innebär i sin tur att bolaget har utvecklat en effektiv och beprövad struktur för att analysera logistikfastigheter och genomföra due diligence på varje enskild affärsmöjlighet.

– Redan under DD-processen tar vi fram en plan för hur potentialen ska förverkligas genom olika

projekt. Exempelvis kan vi installera modern belysning, sätta upp solceller eller investera i effektiva värme- och ventilationssystem, genomföra tillbyggnader och andra projekt med långsiktigt värde.

Utöver ett ökat driftnetto och mer attraktiva fastigheter, leder dessa investeringar också till att fastigheterna i många fall går från bruna till gröna och hållbarhet är därmed en naturlig del i vår affärsmodell, säger Filip Persson.

### Stabil finansiell position

Utöver att förvärva befintliga logistikfastigheter har SLP även producerat ett antal nya logistikfastigheter baserat på kundernas behov och krav. Hittills har bolaget genomfört 10 nyproduktionsprojekt. Bolagets hittills mest omfattande nyproduktionsprojekt var byggnationen av Ahlsells centrallager i Hallsberg, med en yta på 61 500 kvadratmeter.

– Vi är en slimmad organisation bestående av femton medarbetare som tillsammans ansvarar för en uthyrningsbar yta på cirka 1,5 miljoner kvadratmeter. Vårt arbetssätt är effektivt och beslutsvägarna korta. Bolaget är dessutom konstruerat på ett sådant sätt att det enkelt kan skalas upp utan att driva kostnader. Vi har en stabil finansiell



**Filip Persson**  
VD

**Utbildning:** Studier vid civilingenjörsprogrammet vid Lunds Tekniska Högskola

**Familj:** Sambo och två små barn

**Drivkraft:** Värdeskapande och optimering av affären

**Fritidsintressen:** Arkitektur och resor

position, vilket ger oss utrymme och rätt förutsättningar för en fortsatt offensiv förvärvstakt, säger Filip Persson.

Bland bolagets senaste transaktioner finns en sale and leaseback affär med DSV med ett totalt fastighetsvärde om 1,1 miljarder kronor. Affären omfattar fyra logistikfastigheter i Borås, Helsingborg, Malmö och Västerås. Ytterligare en färsk transaktion är tillträdet av en logistikfastighet på 28 000 kvadratmeter i Sörred i Göteborg.

### OM SLP

Swedish Logistic Property, SLP, är ett svenskt fastighetsbolag som förvärvar, förädlar och förvaltar logistikfastigheter med hållbarhet i fokus. Värdetillväxt skapas genom löpande utveckling och förädling av fastigheterna, som är belägna i Sveriges viktigaste logistikpunkter. Fastighetsbeståndet omfattar en uthyrningsbar yta om cirka 1 500 000 kvm. SLP är en partner som tar ansvar och därmed skapar värden för såväl hyresgäster som för bolaget och dess aktieägare. SLP:s B-aktie är noterad på Nasdaq Stockholm Mid Cap.



Vindtrycket ligger i Borås och är en av fastigheterna i DSV-affären.





Först ut med ägarlägenheter i Lund.

## Fler Bostäder utvecklar kvalitetsbostäder som vanligt folk har råd med

*Fler Bostäder grundades 2016 av Magnus Knutsson och fastighetsbolaget Franshill Förvaltning AB utifrån en tydlig vision om att erbjuda långsiktigt hållbara bostäder med en rimlig boendekostnad. Sedan dess har Fler Bostäder, som är ett snabbfotat, nytänkande och småskaligt bolag med stora resurser, utvecklat framgångsrika bostadsprojekt i bland annat Ystad, Lund, samt på Limhamn och i Hyllie i Malmö.*

Fler Bostäder utvecklar bostadsområden, gärna från tidigt skede med att ta fram detaljplan och delta i stadsutvecklingen. Även om Fler Bostäder är ett relativt ungt företag så besitter dess ägare och medarbetare gedigen kunskap och lång erfarenhet av bostadsbyggande i Sverige.

– Vi vänder på alla stenar för att hitta fram till möjligheten att bygga bostäder som vanligt folk har råd med. För att åstadkomma det krävs ett utpräglat sinne för detaljer och en förmåga att ifrågasätta samtliga steg i processen, från idé till färdigställande. Vi är fast övertygade om att det slutgiltiga resultatet i varje enskilt projekt sitter i detaljerna, säger Magnus Knutsson, Fler Bostäders vd och medgrundare.

### Enklare arbetssätt och korta beslutsvägar

Han beskriver Fler Bostäder som en mindre aktör som kan arbeta flexibelt och kostnadseffektivt och genomföra i princip lika storskaliga projekt som bolagets större konkurrenter, mycket tack vare en bred och gedigen kompetens, ett enklare arbetssätt och korta beslutsvägar. Ett av Fler Bostäders hittills mest innovativa projekt är hybridfastigheten Hyllie Hybrid.

Hyllie Hybrid, som stod klar 2025, är en innovativ fastighet i Malmös växande och klimatsmarta stadsdel Hyllie, ett stenkast från Öresundsbron, Kastrup och Köpenhamn. Fastigheten, som uppfyller kraven för Miljöbyggnad Guld och Energiklass A, är utformad för att redan från start uppfylla alla behov och myndighetskrav som finns för att hybriderna ska få användas både som kontor, hotell och företagsbostad.

– Företag kan hyra en, två eller flera hybrider som kan kopplas ihop till större enheter där någon används som kontor och någon som företagsbostad.



## Hyllie Hybrid

flerbostader.nu



### Magnus Knutsson

VD

*Utbildning:* Civ ing VoV LTH Lunds Univ med komplet utbildning inom Lunds Univ.

*Familj:* Fru och två döttrar + stor övrig familj samt hundar, katter och hästar

*Drivkraft:* Att alltid utvecklas, göra sitt bästa och ha roligt

*Fritidsintressen:* Tid med familjen samt ta hand om gården vi bor på

Det är också möjligt att inom samma hybrid använda ett rum som kontor och ett annat rum för boende. Det här är en verkligt hållbar fastighet med tre flexibla användningsområden, säger Magnus Knutsson.

### Långsiktiga kvalitetsprojekt med känsla för detaljer

Kvalitet och ett långsiktigt perspektiv präglar samtliga projekt.

– Om man som jag har jobbat 30 år med projektutveckling så känns det viktigare att genomföra ett riktigt bra projekt. Vi bygger hellre ett bra genomfört projekt åt gången än tre medelmåttiga projekt parallellt. Ett av våra framtida utvecklingsprojekt är cirka 350 byggrätter inom vårt område i Klagshamn utanför Malmö, där beslut nyligen har fattats om Planprogram och detaljplanearbete förväntas påbörjas inom kort, säger Magnus Knutsson.

– Vi är lyhörda och ser att det kommer att dyka upp affärsmöjligheter. Vi som är små och snabbfotade kommer att hitta möjligheter – vi var till exempel först ut med ägarlägenheter i Lund. Det kommer att skapas nya constellationer och samarbetsformer när de stora drakarna dragit ner på sina resurser. En central del av vår affärsmodell har sedan start varit samverkan med andra aktörer, exempelvis Fojab, säger han.

### OM FLER BOSTÄDER

Malmöbaserade Fler Bostäder grundades 2016 utifrån visionen att utveckla bättre bostäder som fler har råd att flytta in i. Fler Bostäder utvecklar bostadsfastigheter med långsiktighet i tanken och med fokus på människans behov av trygghet, komfort och trivsel. Men Fler Bostäder utvecklar gärna även hyresbostäder för egen långsiktig förvaltning.



Hotell- och spaanläggningen Cape East är beläget på Sveriges östligaste fastlandspunkt i Haparanda.

## Pite Havsbad Group stärker positionen som norra Sveriges största hotell- och konferensaktör

*Pite Havsbad Group är idag norra Sveriges största hotell- och konferensaktör med totalt sex hotellanläggningar som sträcker sig från kust till fjäll. Med en unik kombination av attraktiva destinationsanläggningar befinner sig Pite Havsbad Group i en expansiv fas. Koncernen gör också en storskalig satsning i centrala Luleå som kombinerar ett nytt hotell med bland annat saluhall, restauranger, spa och en naturlig mötesplats. Dessutom byggs ett eget kvarter med lägenheter i nära anslutning till hotellet.*

I Pite Havsbad Group ingår i dagsläget Pite Havsbad, Cape East, Laponia, Hemavans Högfjällshotell, Nordkalotten samt Skogen. De sex anläggningarna är destinationshotell, reseanledningar som kompletterar varandra väl och erbjuder tillsammans ett brett och variationsrikt utbud inom boende, konferens och upplevelser.

– Vår verksamhet vilar på flera ben: hotell, konferens, camping och stugor. Dessa kompletterar varandra på ett mycket bra sätt, både sett över året och för att kunna möta behoven hos olika målgrupper. Vi har investerat mycket i alla våra anläggningar för att kunna lyfta dem till en premiumnivå, vilket vi lyckats bra med, säger Tobias Lindfors, Koncern-VD och huvudägare Pite Havsbad Group.

### Både stark sommar- och vintersäsong med internationell tillväxt

Pite Havsbad Group ser ökande gästvolymerna under både sommar- och vintersäsong och lockar såväl svenska som internationella gäster. Den växande efterfrågan på svalare resmål skapar samtidigt goda möjligheter framåt. Tobias Lindfors ser särskilt potential i coolcation – den globala trend där allt fler väljer nordliga destinationer i takt med att extremhetta blir vanligare i Europa.



2019 skrevs det historia på Pite Havsbad med publikrekord i Norrbotten, hela 13 491 besökare kom till Beach Partyt för att se Gyllene Tider.



Det nya hotellet blir Luleås nya naturliga mötesplats.

Samtidigt har vintern utvecklats till en allt viktigare del av helårsaffären, inte minst genom satsningar på internationella marknader och chartertrafik. Mellan december och april går i snitt 2,5 charterflyg per vecka direkt från Paris med gäster till Pite Havsbad samt ytterligare två flyg per vecka till Cape East i Haparanda. Det motsvarar över 70 000 gästnätter från Frankrike under vintersäsongen. Totalt trafikeras destinationerna Pite Havsbad, Cape East och Laponia av sju flygningar per vecka under vintern, vilket gör koncernen till en av de starkaste aktörerna inom internationell vinterturism i norra Sverige.

### Spännande nytt och storskaligt projekt i Luleå

Pite Havsbad Group befinner sig för närvarande i detaljplan och startgrupparna för ett nytt, spännande och storskaligt projekt. Koncernen ska nämligen bygga en ny entré till Luleå på den tomt där stadens gamla brandstation en gång stått. För Tobias Lindfors är det en fantastisk möjlighet att få bygga ett helt nytt kvarter som möter flera av de behov som finns i Luleå.

– Det här är så mycket mer än bara ett hotellprojekt. Vår ambition är att bygga något mycket större än enbart ett traditionellt stadshotell. Det kommer att bli en ny mötesplats, en satsning som inkluderar ett hotell med spa, konferenslokaler, restauranger och skybar, saluhall med olika restauranger, nöjesarena, mötesplatser inomhus och utomhus, ett kunskapens hus samt cirka femtio lägenheter. Det känns bra att via det här projektet vara med och utveckla och forma framtidens Luleå, säger Tobias Lindfors.

### OM PITE HAVSBAD GROUP

Pite Havsbad Group är idag norra Sveriges största hotell- och konferensaktör med totalt sex anläggningar från kust till fjäll, bestående av Pite Havsbad, Cape East, Hemavans Högfjällshotell, Nordkalotten, Laponia och Skogen.



**Anders Göransson**  
Koncernchef Castanum

**Jan Martinsson**  
VD Byggteam

## Castanum ger Byggteam rätt förutsättningar för fortsatt tillväxt

Den Sundsvallsbaserade företagsgruppen Castanum består av ett antal bolag som på olika sätt bidrar till samhällsutveckling. I koncernen ryms bland annat ett fastighetsbolag, tre byggbolag samt ett maskinuthyrningsbolag. Castanums senaste nytillskott är Byggteam, ett expansivt byggföretag med fokus på försäkringskador.

I maj 2025 fick det väletablerade byggserviceföretaget Byggteam med verksamhet i Gävle, Ockelbo och Tierp med omnejd en ny ägare i Castanum. Byggteam grundades 1982 och övertogs av nuvarande ägarna 2008. Bolaget erbjuder byggtjänster åt främst försäkringsbolag.

Vår huvudsakliga nisch är att bistå försäkringsbolagen i att hantera alla typer av skador på fastigheter. 2021, i samband med skyfallen i Gävle, fick vi in 600 uppdragsförfrågningar inom loppet av två veckor. Då ställdes vi inför valet att tacka nej till ett stort antal uppdrag eller att ta tillfället i akt att växla upp vår verksamhet. Vi valde det sistnämnda alternativet, vilket utgjorde starten på en fin tillväxtresa som pågår än idag, säger Jan Martinsson, vd på Byggteam.

### Får tillgång till en större organisations resurser och kompetens

Han ser goda tillväxtpotentialer för Byggteams försäkringsskadeverksamhet, en nisch på byggmarknaden där det definitivt finns utrymme att växa.

Som en del av Castanum står vi nu redo att fortsätta utveckla och expandera Byggteam. Via Castanum får vi tillgång till en större organisations resurser och kompetens. Vi ser ljus på framtiden, vår ambition är att på tre års sikt vara etablerade på samtliga större orter i Gävleborgs, Västernorrlands och Jämtlands län. Först ut, hösten 2025, var vår etablering i Sundsvall, som hittills gått över förväntan. Under 2026 siktar vi på att etablera oss på ytterligare två orter i regionen, exempelvis i Östersund, säger Jan Martinsson.

En av våra främsta konkurrensfördelar är att vi arbetar långsiktigt med egen personal. Vi har alltid kunden i fokus och arbetar genomgående med hög kvalitet. Vår ambition är att arbeta så effektivt som möjligt och vår absoluta målsättning är att alltid hålla vad vi lovar, säger Jan Martinsson.

### Fastighetsbolag som förvärvar och förädlar

Våra bolag har en stark lokal förankring och kan samtidigt nyttja fördelarna i att ingå i en större koncern. Etableringen av vår koncern tog sin början när byggbolaget Picea Bygg grundades. Bolaget har en bred inriktning med fokus på bland annat mark och anläggning, nybyggnation, om- och tillbyggnad samt betonghålltagning, säger Anders Göransson, koncernchef på Castanum, som sysselsätter cirka 120 medarbetare.

I Castanumkoncernen ingår även Jamtbygg, Pinus Maskin samt Castanum Fastigheter, som historiskt sett förvärvat mark och utvecklat egna fastigheter, men numera i ökad grad övergått till att förvärva och förädla befintliga fastigheter. Bolagets ambition är att höja boendestandarden i Norrland genom att utveckla hållbara bostäder av hög kvalitet.

### OM CASTANUM / BYGGTEAM

Den Sundsvallsbaserade företagsgruppen Castanum består av ett antal bolag som på olika sätt bidrar till samhällsutveckling. I koncernen ryms bland annat ett fastighetsbolag, tre byggbolag samt ett maskinuthyrningsbolag.



**BYGGTEAM**

EN DEL AV CASTANUM-KONCERNEN



Renovering av de äldre delarna av Växtriket.



Bållbro i Rimbo

## Roslagsbostäder har Norrtälje kommuns största och mest varierade bostadsbestånd

Det allmännyttiga bostadsbolaget Roslagsbostäder är Norrtälje kommuns största hyresvärd. Bolaget har ett brett och varierat bestånd fördelat på fyra orter runt om i kommunen. Efterfrågan på bostäder i Norrtälje kommun är långsiktigt god och Roslagsbostäder har konsekvent fortsatt producera nya bostäder, även i samband med de senaste årens turbulenta bostadsmarknad.

Vi äger och förvaltar cirka 2100 bostäder och 160 lokaler. Vårt bestånd är mångfacetterat och dynamiskt med byggår som sträcker sig från 1940-talet till 2024. Vårt bestånd har en god geografisk spridning på fyra orter i kommunen: Norrtälje, Rimbo, Hallstavik och Älmsta. Vi erbjuder både radhusliknande bostäder och lägenheter i större fler-familjshus, vilket innebär att vi kan erbjuda attraktiva boendemöjligheter för alla faser i livet, säger Zara Lahouar, vd på Roslagsbostäder.

### Lokala förvaltningskontor och egen personal

Roslagsbostäder förändrar kontinuerligt sitt bestånd utifrån efterfrågan och bolagets föränderliga förutsättningar. Efterfrågan på bostäder i Norrtälje kommun är generellt sett hög och Zara Lahouar är stolt över att Roslagsbostäder de senaste tio åren har producerat flertalet nya bostadskvarter, även om bolaget är relativt småskaligt.

Vi har valt att ha förvaltningskontor på samtliga tre orter där vi är aktiva, vilket innebär att vi är nära och tillgängliga för våra hyresgäster. Ytterligare en viktig del av vår verksamhet är att vi har egna bovärdar, lokalvärdare och driftspersonal. Genom att hantera mycket av vår hyresgästservice i egen regi säkerställer vi högsta möjliga servicenivå för våra hyresgäster, säger Zara Lahouar.

Hon beskriver Roslagsbostäder som ett fastighetsbolag där medskapande står i fokus, såväl internt som externt.

Våra medarbetare präglas av ett stort engagemang och en omfattande ansvarskänsla för vårt viktiga uppdrag. Vi ser också ett stort engagemang hos våra hyresgäster, vilket självklart är roligt. En viktig framgångsfaktor för oss är vår ambition att kontinuerligt ha en ekonomi i balans, vilket innebär att vi gör väl avvägda investeringar i såväl nyproduktion som i vårt befintliga bestånd, säger Zara Lahouar.

### Långsiktigt god efterfrågan

Ett av Roslagsbostäders senaste nyproduktionsprojekt är fyra huskroppar med lägenheter i Bållbro i Rimbo. De har även genomfört ett förtätningsprojekt i kvarteret Växtriket i Norrtälje, där nya bostäder har tillkommit i nära anslutning till de äldre fastigheterna.

Vi har på senare tid lagt mycket fokus på att underhålla och renovera vårt befintliga fastighetsbestånd. Det har producerats många nya bostäder i Norrtälje på senare år, vilket bidrar till att vi för tillfället inte producerar några nya bostäder där. På sikt är jag däremot övertygad om att efterfrågan på bostäder i vår kommun är fortsatt hög. Vi lägger även mycket fokus på energi-effektiviseringsåtgärder framöver, säger Zara Lahouar.

### OM ROSLAGSBOSTÄDER

Med ett fastighetsbestånd som inkluderar cirka 2100 lägenheter och cirka 160 lokaler är det allmännyttiga bostadsbolaget Roslagsbostäder AB Norrtälje kommuns största hyresvärd.



**Zara Lahouar**  
VD



**RB**

Roslagsbostäder

Ett hem att längta till.

roslagsbostader.se

## PEGASUS REAL ESTATE

# Pegasus Real Estate är specialister på värdeskapande helhetslösningar med fokus på fastighetsutveckling

*Pegasus Real Estate är ett Luleåbaserat fastighetskonsultbolag som erbjuder tjänster inom lokaluthyrning, fastighetstransaktioner, förvaltning, värdering och rådgivning. Med en attraktiv helhetslösning och ett eget byggbolag i samma koncern kan kunderna överlåta alla sina fastighetsrelaterade utmaningar och behov till Pegasus Real Estate.*



– Vi är ett oberoende partnerägt konsultbolag som inledde vår verksamhet i Luleå, men som numera är verksamma över stora delar av landet med kontor även i Umeå och Sundsvall. Vår främsta styrka är att vi är en koncern som består av såväl ett fastighetskonsultbolag som ett byggbolag, Titan Konstruktion. Det innebär att vi kan bistå våra kunder genom hela kedjan från markförvärv till detaljplaneskede och byggnation och så småningom även en eventuell avyttring av fastighetsprojektet, säger Henrik Mattsson, Pegasus Real Estates vd och grundare.

Han beskriver Pegasus Real Estate som ett snabbfotat bolag som är bra på problemlösning med fokus på fastighetsutveckling och bygg. I koncernen finns gedigen intern kompetens i form av bland annat kalkylatorer, projektledare och arkitekter.

#### Rätt förutsättningar för lönsamma affärer

– Vi fokuserar på långsiktiga kund- och leverantörsrelationer och strävar alltid efter att skapa rätt förutsättningar för att våra kunder ska kunna genomföra sina affärer på ett lönsamt sätt. Vi lotsar dem igenom hela processen från start till mål och hjälper dem att hantera utmaningar längs med vägen. Vårt breda erbjudande ger oss en mycket god marknadsöversikt och vårt breda kontaktnät skapar synergier för såväl oss som våra kunder, säger Henrik Mattsson.

Pegasus Real Estates ambition framöver är att satsa mer på projektutveckling i egen regi. Under 2026 siktar Henrik Mattsson på att bolaget kommer att ha mellan fyra och sex fastighetsutvecklingsprojekt redo för försäljning. Ambitionen är att bygga cirka 20 000 kvadratmeter logistikfastigheter och verksamhetslokaler under 2026.

#### Helhetslösningar med eget byggföretag i koncernen

– Min drivkraft som vd är att se den positiva effekten av de projekt vi genomför. På mindre orter kan våra fastighetsutvecklingsprojekt i många fall göra verklig skillnad för hela samhället. Efter ett par utmanande år ser vi ljus på framtiden. Många fastighetsbolag har ambitionen att öka sin balansräkning framöver, vilket indikerar en ökad tillväxt på marknaden under kommande år.

#### OM PEGASUS REAL ESTATE

Pegasus Real Estate är en självklar partner för fastighetsägare som vill skapa och utveckla långsiktiga värden genom aktiv förvaltning och utveckling av sitt fastighetsbestånd. Pegasus erbjuder fastighetsägare tjänster inom fastighetstransaktioner, uthyrning och fastighetsförvaltning. Pegasus är ett oberoende partnerägt konsultbolag med säte i Luleå, och kan erbjuda de flesta av sina tjänster i hela Sverige.

Vi kan bistå våra kunder med alltifrån att hitta en lämplig hyresgäst till att skriva marknadsmässiga avtal, förvärva en tomt, bygga fastigheten och dessutom se till att ha ett värde kvar på sista raden när det är dags att avyttra projektet, säger Henrik Mattsson.



**Henrik Mattsson**  
VD & Grundare

*Utbildning:* Magisterexamen i ekonomi

*Familj:* Fru, två barn

*Drivkraft:* Utveckling

*Fritidsintressen:* Familj och friluftsliv



**PEGASUS**  
REAL ESTATE

Värdeskapande helhetslösningar  
pegasusreal.se



**Cecilia Nilsson**  
VD Sverige

**Utbildning:** Civilingenjör från KTH, Lantmäteri med inriktning fastighets-ekonomi

**Familj:** Sambo, en dotter på 17 år och hund

**Drivkraft:** Nyfiken och gillar utveckling, problemlösning och människor

**Fritidsintressen:** Som gammal tennis-spelare tar Padel en stor plats men även konst, resor och natur.

## Entreprenördrivna förvaltningsspecialisten fortsätter att växa med sina kunder

**Retta är en av Nordens ledande specialister på ekonomisk och teknisk förvaltning samt Teknisk Drift av bostäder, fastigheter och verksamhetslokaler. Retta är ett entreprenördrivet bolag som växt organiskt sedan start 2008. I början av 2026 byter Retta varumärke, vilket ger bolaget rätt förutsättningar för att ta ytterligare kliv framåt på den nordiska marknaden.**

– Vi levererar högkvalitativa drifttjänster och har successivt adderat nya tjänsteområden baserat på kundernas efterfrågan, däribland ekonomitjänster och olika typer av förvaltningstjänster. Vi har sedan start växt organiskt tillsammans med våra kunder, säger Cecilia Nilsson, vd för Retta Sverige, som består av 220 medarbetare fördelat på bolagets kontor i Stockholm, Göteborg, Malmö samt Västerås.

Utöver den starka närvaron i Sverige har Retta även en väletablerad verksamhet i Finland där man är störst på marknaden inom bostäder. Bolaget erbjuder där liknande tjänster inom ekonomisk och teknisk förvaltning samt uthyrning av bostäder. Rettas nordiska strategi innebär att bolaget kontinuerligt utvecklar och anpassar sitt erbjudande för att möta kundernas behov på båda marknaderna.

### Fast pris och samlad tjänstekedja

Bland tillväxtbolaget Rettas kunder finns fastighetsaktiebolag, privata och ofentliga fastighetsägare, bostadsbolag, fondbolag och institutionella investerare. – En av våra främsta konkurrensfördelar är att vi erbjuder hela tjänstekedjan med alltifrån drift till förvaltning och ekonomi i egen regi, vilket innebär att vi kan ta ett helhetsansvar för våra kunders fastigheter.

Ytterligare en konkurrensfördel är att vi i största möjliga mån arbetar med fast pris. För oss är det viktigt att kunden på förhand vet exakt vad de betalar för. Vi tillämpar därför alltid fast pris i största möjliga mån, säger Cecilia Nilsson.

Cecilia vill även lyfta Rettas alla fantastiskt dedikerade medarbetare som levererar på hög nivå och som alltid har kundens bästa i fokus.

### Varumärkesbyte banar väg för nordisk expansion

Samarbete, förnyelse, ödmjukhet och hållbarhet är fyra kärnvärden som utmärker Retta. En ödmjuk framtoning, hållbarhetsfokus och att kontinuerligt utvecklas i samklang med kunden genomsyrar verksamheten.

– Oavsett konjunkturläge så finns det alltid en efterfrågan på förvaltningstjänster. På senare år har allt fler fastighetsägare i ökad utsträckning fokuserat på faktorer som kostnadsstyrning och energibesparing. Vikten av att ta hand om sitt fastighetsbestånd har samtidigt blivit allt tydligare för många. I början av 2026 står ett varumärkesbyte på agendan för vår del. Det bidrar till att positionera oss för expansion på den nordiska marknaden, säger Cecilia Nilsson, som drivs av att vara lyhörd mot Rettas kunder och ständigt vidareutveckla och förbättra bolagets tjänster.

### OM RETTA

Retta är en av Nordens ledande specialister på förvaltning av bostäder, fastigheter och verksamhetslokaler. Retta har ungefär 220 medarbetare. I Sverige har vi större kontor i Stockholm, Västerås, Malmö samt Göteborg samt mindre lokalkontor på olika orter. Retta-koncernen sysselsätter ungefär 600 experter och ägs sedan september 2025 av Adelis Equity Partners Fund IV AB.

# RETTA

Välkommen till en renodlad förvaltare med fastigheter som kärnverksamhet

retta.se



**Snart byter vi skepnad!**

Under 2026 kommer vi få ett helt nytt namn och utseende. **Stay tuned!**



**Jan-Erik Hellman**  
VD

**Utbildning:** Civilingenjör

**Familj:** Fru, tre barn och en hund

**Drivkraft:** Utveckla verksamheten både affärsmässigt och från ett ledarperspektiv

**Fritidsintressen:** Skidåkning och tillbringa tid i skärgården

## Ica Fastigheter vill vara bäst i Sverige på att förstå dagligvaruhandelns fastighetsbehov

**Ica Fastigheter är Icagruppens fastighetsbolag som stödjer Icas kärnverksamhet genom att förse Ica Gruppen med strategiska lokaler i såväl egenägda som hyrda fastigheter. Ica Fastigheter är ett av Sveriges största fastighetsbolag inom detaljhandel med den övergripande uppgiften att säkra Icas långsiktiga behov av rätt lokaler på rätt platser.**

– Vi har sedan 1990-talet arbetat målmedvetet och konsekvent för att öka antalet Ica-butiker runtom i landet och primärt Ica Maxi-butiker. I dagsläget finns 94 Ica Maxi-butiker i Sverige. En vidareutveckling av Ica Maxis framgångsrika koncept är konceptet ”Goda grannar”, vilket innebär att vi adderar andra hyresgäster i anslutning till Ica-butikerna, exempelvis ett apotek, en sportaffär eller ett Systembolag, säger Jan-Erik Hellman, vd på Ica Fastigheter.

Ica Fastigheters bestånd består i dagsläget av knappt 200 butiksfastigheter spridda över hela landet. Bolaget har kontor på flera platser i landet för att kunna förvalta fastigheterna lokalt på ett så optimalt sätt som möjligt. Som ett komplement till det egenägda beståndet hyr Ica Fastigheter även in cirka 600 butikslägen som därefter hyrs ut till Icahandlare runtom i landet. Utöver butiksfastigheter äger och förvaltar Ica Fastigheter även ett antal logistikfastigheter.

### Dagligvaruhandelns skiftande behov

– En av våra viktigaste uppgifter är att vara bäst i branschen på att förstå dagligvaruhandeln och dess skiftande behov. Dagligvarubranschen är snabbväxande, vilket innebär att våra hyresgästers behov skiftar i snabb takt. En utmaning för oss är att kombinera dagligvaruhandelns höga förändringstakt med bygg- och fastighetsvärldens något långsammare tempo, säger Jan-Erik Hellman.

Enkelhet, engagemang och entreprenörskap är tre faktorer som utmärker Ica Fastigheter.

– I samverkan med kommuner och strategiska samarbetspartners utvecklar vi långsiktiga och hållbara fastigheter med liv och rörelse, ofta i 3D-fastighets-

bildning eller genom joint ventures. På senare år har vi arbetat aktivt med att på olika sätt förenkla vårt byggkoncept för att få våra kalkyler kring kostnader och intäkter att gå ihop. Det är en förutsättning för att våra hyresgäster ska kunna bedriva sin verksamhet på ett bra sätt, säger Jan-Erik Hellman.

### Utvecklar kontinuerligt fler butiker

Bland Ica Fastigheters senast genomföra projekt finns en nybyggd, större och mer tillgänglig Ica Supermarket i falurött trä i Leksand, som invigdes våren 2025. I maj 2025 invigdes även nya Ica Maxi i Arminge med ”goda grannar” i form av olika restaurangkoncept, Apotek Hjärtat, och ett gym.

– Vår ambition framöver är att kontinuerligt öka antalet Icabutiker runtom i landet. Vi vill även fortsätta utveckla Icas minsta butikskoncept, Ica Nära. Etableringstakten för Ica Nära är tätt sammankopplad med bostadsbyggandet i Sverige. När nya kvarter byggs runtom i landet genereras även nya intressanta affärsmöjligheter för Ica Nära som koncept, säger Jan-Erik Hellman.

### OM ICA FASTIGHETER

Ica Fastigheter är ett av Sveriges största fastighetsbolag inom detaljhandel. Den övergripande uppgiften är att säkra Ica Gruppens långsiktiga behov av rätt lokaler på rätt platser. Ica Fastigheter är en samhällsbyggare med affärsidé att äga, utveckla och förvalta socialt trygga och hållbara platser där människor bor, lever och verkar. Det är platser med alltifrån vård, bostäder, bibliotek, och kommersiell handel, alltid med Ica-butiken i centrum.



**Vi skapar förutsättningar för en infrastruktur som förser Sverige med mat**

**ICA Fastigheter**

Kameo grundades 2014 och är en skandinavisk investeringsplattform som matchar fastighetsutvecklare och investerare där fastighetsutvecklare och tillväxtbolag kan finansiera sina projekt genom investeringar från tusentals personer. Utöver att erbjuda ett innovativt alternativ till traditionella banklån gör Kameo det dessutom möjligt för privatpersoner och företag att investera i projekt och företag om inte är tillgängliga på den traditionella investeringsmarknaden.

- Vi finansierar fastighetsprojekt, alltifrån bostäder och större renoveringsprojekt till industrifastigheter. Oftast rör det sig om projekt på mellan 10 och 200 miljoner kronor. Via vår plattform kan fastighetsprojekt finansieras snabbare och mer flexibelt än hos traditionella banker. Vår verksamhet har expanderat kontinuerligt sedan starten i hela Skandinavien, säger Sebastian Martens Harung, vd på Kameo.



Gunther Mårder &amp; Sebastian Martens Harung

#### Unik investeringsmöjlighet

Kameo har i dagsläget huvudkontor i Oslo och Stockholm. Bland bolagets delägare finns bland annat ABG Sundal Collier och Incore Invest. Nu under hösten blev även profilerna Günther Mårder och Fabian Bengtsson in på ägarsidan med sitt bolag Green Frug.

- Dyrt eget kapital bromsar nya projekt, och via Kameo kan utvecklare frigöra finansiering och därmed öka bostadsbyggandet. På sikt kommer Kameo även att kunna utöka sitt erbjudande till fler typer av kreditportföljer, utöver dagens kärna inom fastighetsprojekt, säger Günther Mårder.

Kameo har en årlig lånevolym på mellan 1,5 och 2 miljarder kronor och har hittills kunnat erbjuda sina investerare en årlig riskjusterad snittavkastning på 9,5 procent. Sedan start har Kameo endast haft kreditförluster på 0,1%, vilket är tack vare att bolaget är experter på analys av fastighetsprojekt och har väldigt noggranna kreditprocesser.



Sethmark Properties har utvecklat 24 bostäder i Nacka, med finansiering från investerare via Kameo.

Kameo erbjuder en unik möjlighet att finansiera fastighetsprojekt. Genom Kameos plattform kan investerare bidra till finansieringen av olika typer av fastighetsprojekt, från bostadsrätter till kommersiella fastigheter, och därmed få en attraktiv avkastning på sitt investerade kapital.

- Vi erbjuder investerare en möjlighet att diversifiera sin portfölj med en investeringsmöjlighet som historiskt sett har genererat en mycket god avkastning. Vi tar alltid pant när vi förmedlar ett lån, vilket innebär att det alltid finns en säkerhet. Våra investerare får dessutom månatliga räntebetalningar och en avkastning som tickar på, säger Sebastian Martens Harung.

#### Siktat på dubblad omsättning

Han beskriver Kameo som en lösningsorienterad och entreprenörsinriktad organisation som karakteriseras av ett högt driv. Många av bolagets nyckelmedarbetare har varit delaktiga i utvecklingsresan sedan 2019.

- Vår ambition är att skala upp verksamheten och dubbla vår omsättning. Vi ser ett stort intresse, både från privata och institutionella investerare, däribland asset management bolag med bas i London som vill investera i Skandinavien, säger Sebastian Martens Harung.

#### OM KAMEO

Kameo är en investeringsplattform där privatpersoner och institutionella investerare kan investera i säkerställda lån till fastighetsprojekt i Skandinavien, samtidigt som fastighetsutvecklare får snabb och flexibel finansiering. Bolaget har över 40 anställda i Stockholm och Oslo och har sedan 2016 förmedlat mer än 1 500 lån till ett sammanlagt värde över 8,5 miljarder NOK, med en riskjusterad snittavkastning på 9,5% per år. Kameo har tillstånd från Finansinspektionen, genom Kameo Investment Platform AB, att erbjuda finansierings- och betaltjänster i Skandinavien.

## KAMEO

# Kameo utmanar bankerna med snabb och flexibel finansiering av fastighetsprojekt

Med över 500 lyckade fastighetsprojekt till ett värde av totalt 8,5 miljarder kronor har Kameo etablerat sig som en snabb och flexibel utmanare till storbankerna. Kameos affärsidé, att erbjuda en plattform där fastighetsprojekt kan finansieras snabbare och mer flexibelt än hos de traditionella bankerna, har visat sig vara en stor framgång, både hos investerarna och låntagarna.



# KAMEO

Investera i lån  
till fastighetsprojekt

kameo.se

# Vi har branschens nöjdaste kunder\*



## Gå med i ett av Skandinavien största och ledande jobbnätverk

Vi hjälper flera av Skandinavien största företag att hitta sina framtida medarbetare – från nytexaminerade talanger till erfarna ledare.

Med vårt branschledande bemannings-, vikarie- och rekryteringssystem SC Jobbot söker vi löpande bland våra kandidater och matchar profiler mot era behov. Det gör att vi snabbt kan leverera rätt kompetens till rätt uppdrag.

Vi skräddarsyr lösningar för rekrytering, bemanning och alla era personalbehov – kontakta oss idag!



**Student  
Consulting**  
Group



\*Resultat från imagemätningen "Svenska Näringslivets Beslutsfattare" genomförd av Evimetrix 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024 och 2025.