

Bättre än att äga

A blurred photograph of two men walking in a hallway. The man on the left is wearing a dark jacket and dark pants, carrying a large white sheet. The man on the right is wearing a brown jacket and dark pants, also carrying a large white sheet. The background is a bright, white wall. The overall image has a motion blur effect, suggesting movement and activity.

Nordisk Renting

Affärsmål och samhällsnytta

RENTING ÄR ETT klockrent koncept. Att erbjuda kunden att sälja, använda och köpa tillbaka samma fastighet är en hållbar idé, som Nordisk Renting har förverkligat under flera decennier.

Vi kan stolt säga att vi har varit och är framgångsrika, eftersom den främsta framgångsfaktorn är våra kunder. Mångåriga samarbeten och starka partnerskap är våra främsta kännetecken. Stabila och fina storföretag samt långsiktiga och trygga samhällsaktörer är grunden för Nordisk Rentings existens.

”Att göra nytta för kunden är vår drivkraft.”

Vår affärsidé är och förblir att förvärva, äga, och gemensamt med kunden förädla fastigheter för kundens användning på långa kontraktstider. Förvärv kan även ske i samband med nybyggnation.

Helt unikt i våra lösningar är möjligheten för kunderna att köpa tillbaka fastigheterna de bedriver verksamhet i till ett förutbestämt optionspris. En naturlig avslutning på ett samarbete är därför att ägandet går tillbaka.

Flexibilitet för kunden är en kärnfråga. Samarbeten som ska vara till ömsesidig nytta i många år kräver att vi är följsamma när kundernas verksamhet förändras. Tilläggsinvesteringar och utvecklingsprojekt är vanliga under avtalstiden gång, liksom andra typer av anpassningar.

För de privata företagen är den främsta drivkraften bakom rentinglösningar att uppnå affärsmässiga mål och att öka avkastningen på det egna kapitalet via

koncentration till kärnverksamheten.

För stat, kommuner och landsting är det ett attraktivt alternativ till skattehöjningar, ökad skuldsättning eller att fastigheten säljs i en traditionell försäljning. Det senare skapar osäkerhet om inflytandet över lokaler som behövs för service till allmänheten.

GENOM ATT SKAPA långsiktigt hållbara kundlösningar inom den offentliga sfären kan Nordisk Renting också bidra till ökad samhällsnytta, där frigjort kapital investeras i kärnverksamheter som skola, vård och omsorg, vilket vi ser som mycket positivt.

Rentingkonceptet i sig är enkelt, men kräver kunskaper. Spetskompetens inom fastigheter, skatt, finansiering, redovisning och legala frågor gör Nordisk Renting till ett ledande kunskapsföretag inom fastighetsrenting med mycket engagerade och fokuserade medarbetare.

Genom att göra affärer med solida parter minimerar vi våra affärsrisker och kunderna ansvarar främst själva för förvaltningen av fastigheterna. Det skapar förutsättningar för attraktiva och konkurrenskraftiga avtalsvillkor.

Att göra nytta för kunden är vår drivkraft. Vi ser fram emot att kunna utveckla lösningar till fler företag och samhällsaktörer. x



Reinhold Geijer
Verkställande Direktör

Frigjort kapital och flexibilitet

EN RENTINGAFFÄR INNEBÄR att ett företag eller en offentlig aktör säljer sin fastighet till Nordisk Renting och sedan fortsätter att nyttja den. Affären kan även genomföras i samband med nybyggnation. En köpoption gör att kunden kan köpa tillbaka fastigheten.

Rentinglösningen ger kunden fortsatt bestämmanderätt över fastigheten. Tillgången till strategiskt viktiga lokaler säkras och inflytandet över dem finns kvar. Kapital frigörs för investeringar i kärnverksamheten. Skuldsättningsgraden minskar och bankutrymmet hålls intakt.

Lösningen passar för solida bolag och samhällsaktörer vars fastigheter har en stor strategisk betydelse för verksamheten.

Renting säkrar kundens tillgång till strategiskt viktiga lokaler.

Nordisk Rentings milstolpar

1986

Nordisk Renting grundas i Stockholm av PKfinans, SIAB, Montagu & Co samt Wasa.

1998

3i Group Plc och Sjötte AP-fonden går in som ägare, vid sidan av Nordea.

1999

Kontor öppnas i Helsingfors.

2001

Samarbeten i Norge och Danmark läggs till.

2003

RBS förvärvar Nordisk Renting.

2010

Framgångsrik finansiering av 240 miljoner euro.

2013

68 procent av kunderna har högsta kreditvärdighet, investment grade.

2015

Start av ny fas med ökad aktivitet och investeringstakt.

FASTIGHETSRENTING

Att sälja kakan och ha den kvar

Nordisk Renting bidrar till att ta vara på fastigheters långsiktiga värden. Våra samarbeten kombinerar stabilitet och flexibilitet på ett sätt som skapar såväl affärsnytta som samhällsnytta.

Vad innebär en rentingaffär?

Renting handlar om att sälja, nyttja och köpa en och samma fastighet. Upplägget är en kombination av att ha tillgång till rätt lokaler för sin verksamhet, behålla kontrollen över dessa lokaler på lång sikt samt att ordna finansiering.

Vår kund säljer sin fastighet till oss och tecknar ett långfristigt avtal för att disponera den mot ersättning. Kunden får möjlighet att köpa tillbaka fastigheten. Affären kan även genomföras i samband med nybyggnation.

”Återköpen visar att modellen fungerar.”

Lennart Ingefäldt

Är Nordisk Renting ett fastighetsbolag?

Nej, men ett fastighetsägande bolag. Vi är bra på att skapa genomarbetade lösningar på kundens problem, det vill säga mer än att lösa traditionella lokalbehov. Samtidigt har vi resurser att själva genomföra fastighetsaffärer. I den meningen kan man säga att vi är konsulter med en egen plånbok.

Vilka är fördelarna med renting?

Upplägget är ett alternativ till att sälja sin fastighet och lämna över den till en ny ägare. Skillnaden ligger i att

”Det finns en stor potential att frigöra kapital till investeringar för stat, kommun och landsting.”

Claes Richter

rentinglösningen ger kunden fortsatt bestämmanderätt över fastigheten. Tillgången till strategiskt viktiga lokaler säkras och inflytandet över dem finns kvar. Risken för att hamna i underläge gentemot fastighetsägaren är minimal, eftersom rentingavtalet gör spelreglerna kända för hela avtalstiden. Det är lätt för kunden att budgetera. Kostnaden är till och med helt förutsägbar, givet att man väljer fast ränta.

Kapital frigörs för investeringar i kärnverksamheten. Skuldsättningsgraden minskar och bankutrymmet hålls intakt.

Vad är unikt i den här lösningen?

Det är optionen. Vår kund kan köpa tillbaka sin fastighet vid vissa angivna avstämningpunkter. Det finns alltid en möjlighet att ta tillbaka ägandet till ett förutbestämt pris och exempelvis sälja fastigheten för att realisera värdestegringen.

Är upplägget lämpligt för alla?

Renting är en skraddarsydd nischprodukt. Vi skapar lösningar med

utgångspunkt från varje kunds behov och förutsättningar, inte generella avtal enligt konventionell modell.

Så vilka kunder passar detta för?

Dem som inte bara söker en lokal utan en lösning, i första hand storföretag, stat, kommuner och landsting. För att modellen ska vara ömsesidigt attraktiv behöver våra kunder vara solida. Partnerskapet med kunden är det absolut centrala för oss. Vårt fokus ligger på att matcha kundens behov, inte på att göra exit från fastighetsmarknaden vid rätt tillfälle.

Vad har den offentliga sektorn att hämta?

Där finns en stor potential i att frigöra kapital till kommande stora investeringar. Rentinglösningarna har fördelen att vara politiskt neutrala. Å ena sidan tillmötesgår intressen som vill sälja tillgångar för att frigöra kapital. Å andra sidan behåller skattebetalarna kontrollen. Renting skapar samhällsnytta genom sin mångsidighet.

Ger svar på frågor om renting. Några av Nordisk Rentings nyckelarbetare samlade till rundabordssamtal. Här Katarina Sonnevi, Ian Harcourt och Claes Richter.



Starkt kundfokus gäller för Nordisk Renting medarbetare, däribland Lennart Ingefäldt.



Katarina Sonnevi, expert på fastighets-transaktioner, personifierar kompetensen inom Nordisk Renting.



Erfarenhet och nya perspektiv finns i huset. T v Johan Salin.

”Principen bakom rentinglösningar är enkel, men modellen ställer krav på parterna.”

Johan Salin

Vilken typ av fastigheter är aktuella?

Till exempel specialfastigheter, fastigheter som är intimt förknippade med företagets varumärke eller sådana som rymmer viktiga samhällsfunktioner. Det ska vara objekt som är strategiskt viktiga för kunden. Däremot spelar det inte så stor roll var de ligger i landet.

Standardiserade kontorsfastigheter i citylägen lämpar sig sällan för renting-upplägg.

Varför är Nordisk Renting en bra partner?

Vi tror på det vi gör. Vi är övertygade om att vår lösning för finansiering med utgångspunkt från fastigheter är

utmärkt, både för våra kunder och för deras intressenter.

Vi erbjuder en nischprodukt och är ett nischföretag, i ordets mest positiva bemärkelse. Vi är specialiserade på just det vi gör.

Nordisk Renting har gått starkt ur tre stora orosperioder: fastighetskrisen i början av 1990-talet, IT-kraschen vid millennieskiftet och finanskrisen som inleddes 2009. Hela tiden med bibehållen finansiell styrka och spjutspetskompetens.



FOTO: FREDRIK STHEN

Tillsammans på bilden: Johan Salin, Katarina Sonnevi, Ian Harcourt, samt Claes Richter och Lennart Ingefeldt.

”Vi erbjuder en nischprodukt och är ett nischföretag, i ordets mest positiva bemärkelse. Vi är specialiserade på just det vi gör.”

Ian Harcourt

Om optionen löses ut betyder det att kunden väljer att inte samarbeta med er längre. Är det ett misslyckande?

Tvärtom. Återköpen är bevis för att vår affärsmodell fungerar. Det är en fördel för kunden att kunna tillgodogöra sig värdeökningen i fastigheten.

Vilken löpande kostnad får kunden?

Våra upplägg är finansiellt orienterade. Det gäller även den löpande ersättningen. Den kan anges som en allmänt tillgänglig referensränta, till exempel stibor, plus ett finansieringstillägg och vår egen marginal, räknat på anskaffningsvärdet. Till detta kommer en amorteringsdel, som ökar med tiden. Kunden kan välja mellan rörlig och fast ränta. Det är också möjligt att ange kostnaden som absoluta tal, som ett belopp, med klausuler om att ändringar sker i samband med ränteförändringar.

Vilka är era konkurrenter?

Vi är den ledande aktören när det gäller rentingupplägg. Det finns kapitalstarka investerare som är intresserade av att

satsa på fastigheter, men en renodlad försäljning kombinerad med en traditionell hyreslösning ger inte säljaren samma kontroll över fastigheten eftersom återköpsrätten saknas.

”Vi söker intressanta samarbeten, oavsett ort, i Sverige, Finland och Norge.”

Katarina Sonnevi

Vilka geografiska marknader når ni?

Tyngdpunkten ligger på Sverige och Finland, men vi arbetar aktivt även i Norge.

Vi söker intressanta samarbeten, oavsett ort.

Varför görs inte fler rentingaffärer?

Principen bakom rentinglösningar är mycket enkel, men modellen ställer

krav på parterna. Matchningen mellan säljare och köpare måste vara rätt. Rentingföretaget åtar sig ett stort finansieringsansvar och behöver antingen en stark eller en grupp ägare. Samtidigt har de nordiska storbankerna genom strategiska beslut lämnat fastighetsmarknaden som direkta ägare. Kompetensen som är nödvändig för att göra affärerna har vattnats ut i Norden.

Vilken kompetens behövs?

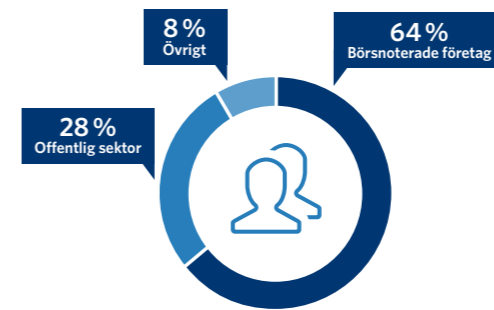
Rentingföretaget ska förstå kunden, vara expert på fastigheter och fastighetsutveckling, kunna genomföra transaktioner och ha toppkompetens när det gäller skatt, finansiering, redovisning och legala frågor.

Nordisk Renting erbjuder attraktiva villkor. Hur kombineras detta med bolagets egen lönsamhet?

Vår marginal avspeglar i första hand att vårt investerade kapital måste generera avkastning. Eftersom vår affärsmodell bygger på långa åtaganden från solida kunder har vi en låg riskexponering. Samtidigt är omkostnaderna små. Tillsammans gör detta att våra marginaler kan vara begränsade och Nordisk Renting en lönsam verksamhet. X

Kunderna i fokus

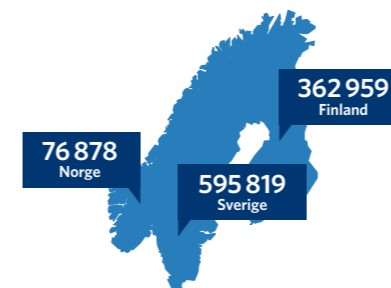
Starka, nära och långa. Nordisk Rentings relationer med sina kunder bär upp företaget. Kunderna finns i Sverige, Finland och Norge. Alla samarbetspartners är stabila organisationer, företrädesvis stora företag och aktörer inom stat, kommun och landsting.



Typ av kund baserat på bokfört värde.

93%

av våra kunder har utnyttjat sin option sedan 2003.

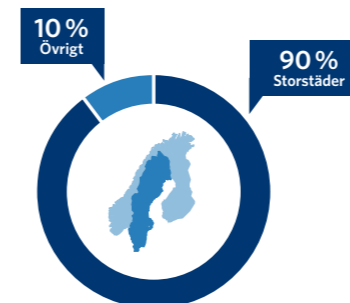


Fastighetsyta i kvm.

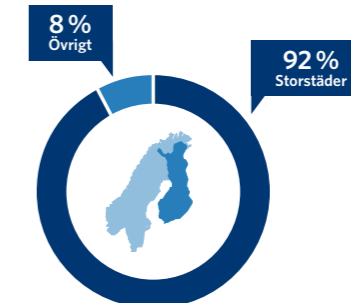


Fastigheter efter bransch.

Geografisk spridning baserat på bokfört värde



Sverige



Finland



Norge

Renting i praktiken

Själva rentingaffären är inte det viktigaste. Poängen med varje avtal är vad det tillför i praktiken, till den verksamhet det handlar om. Här är några exempel.



FOTO: HÅKAN LINDGREN

Fastigheterna ska locka köpare av Volkswagen, Skoda, Audi, Seat och Porsche. Stefan Johanson, CFO Din Bil Sverige AB.

CASE: DIN BIL SVERIGE

Din Bil bygger om för varumärket

Det är fart på bilförsäljningen i Sverige. Samtidigt måste bilhandeln satsa för framtiden på sina varumärken. Din Bil bygger om fastigheterna när det är dags för nya koncept.

BILHALLEN I HAMMARBY i södra Stockholm är ett av Din Bils 37 försäljningsställen, som säljer Volkswagen, Skoda, Audi, Seat och Porsche.

Gentemot kunderna är det bilmärkena som lyfts fram, inte företagsnamnet. En viktig del av profileringen är lokalerna, med bilhall och verkstad, och marknadsföringskonceptet utvecklas hela tiden. Anläggningen i Hammarby har byggts om nyligen.

– Den nya konceptet för våra

showroom kallas modulärkoncept och knyter an till Volkswagens flexibla produktionstekniska plattform, säger Stefan Johanson, CFO för Din Bil Sverige AB.

Ombyggnaden har skett samtidigt på alla anläggningar och är en storsatsning.

– Processen underlättas av att denna fastighet och sex andra ägs av Nordisk Renting. Vi har en lång relation och en löpande dialog med dem.

SAMARBETET MED Nordisk Renting gäller Din Bils största anläggningar och inleddes 2004.

– Vi stod inför stora förändringar och behövde investera tungt. Att RBS Nordisk Renting gick in som

ägare i både befintliga och nybyggda anläggningar gjorde att vi frigjorde behövt kapital, säger Stefan Johanson.

– Samtidigt behöll vi den strategiska kontrollen över fastigheterna, vilket är väldigt viktigt. Fastigheterna spelar en central roll för vår verksamhet. Vi kan inte bara flytta.

Totalt förfogar Din Bil över 450 000 kvadratmeter lokaler, varav hälften ägs av Nordisk Renting. X

KUND: Din Bil Sverige

FASTIGHET: Bilhandel

ORT: Totalt sju platser i Sverige



Genom att sälja fastigheter till Nordisk Renting frigjorde Gnesta medel till en ny förskola.

FOTO: FANCY

CASE: GNESTAHEM

Återköpet lyckosamt för Gnestahem

Renting ger möjligheten att köpa tillbaka fastigheten. Gnestahem sålde när investeringsbehovet var som störst och köpte när läget lugnat sig.

UNIKT FÖR NORDISK RENTINGS finansieringslösningar är köpotionen. Den som säljer sin fastighet har möjlighet att köpa tillbaka den vid ett i förväg angivet tillfälle. Så gjorde till exempel Gnestahem, det kommunala fastighetsbolaget i Gnesta utanför Södertälje

– Det är väldigt positivt att ha den reträttposten inbyggd i rentingavtalet. När tio år hade gått hade vår situation förändrats och det passade bra att köpa tillbaka fastigheterna. Flexibiliteten i avtalen är en stor tillgång, säger

Gnestahems VD Hans Persson.

Gnesta ligger i den dynamiska Mälardalen, som präglas av ett stort intresse för att bo och arbeta nära såväl naturen som Stockholmsområdet.

NÄR AVTALET MED Nordisk Renting tecknades var Gnesta Kommun inne i en stark expansion. Investeringsbehoven var så stora att en vanlig upplåning skulle fresta på soliditeten för mycket.

– Behovet av kommunal service ökade kraftigt på kort tid och vi behövde kapital. Lösningen blev att sälja två fastigheter med äldreboenden till Nordisk Renting med fortsatt nyttjanderätt. Vi frigjorde medel som vi kunde använda för att bland annat bygga en ny

förskola och ett nytt boende för personer med särskilda behov samt drygt 50 lägenheter, berättar Hans Persson.

– Vår kommun expanderar fortfarande, men i ett lugnare tempo och vi har mer balans i ekonomin. Vi har kommit i kapp och bygger nu ut servicen i mindre steg. I det läget passar det oss bra att ha tillbaka fastigheterna i egen ägo. För oss har det varit väldigt bra att affären hade en inbyggd kontrollpunkt där vi kunde omvärdera situationen. X

KUND: Gnestahem

FASTIGHET: Äldreboende

ORT: Gnesta, Sverige

CASE: KESKO

Flexibelt för Keskos detaljhandel

Fastigheterna spelar en viktig strategisk roll för detaljhandelsföretaget Kesko. Genom samarbetet med Nordisk Renting behåller Kesko kontrollen över butiksytor.

SEDAN LÅNGE SAMVERKAR detaljhandelsjätten Kesko med Nordisk Renting när det gäller strategiska fastigheter. Utvecklingen av beståndet pågår ständigt. Konsumenternas köpvanor styr.

– Nordisk Renting har senast gjort en investering för oss i Karleby som hjälper oss att ta vara på strategiskt viktiga möjligheter på en växande marknad, säger Juhani Rontu, fastighetschef på Kesko Food.

Genom investeringen har en butiksfastighet i centrala Karleby renoverats och disponerats om för Keskos räkning. En så kallad hypermarknad byggdes om till supermarket för livsmedel, samtidigt som plats skapades för andra aktörer inom Kesko-kedjan.



FOTO: FANCY

– Vi etablerade en ny hypermarknad utanför centrum, med bättre parkeringsmöjligheter. Den gamla hypermarknaden gjordes om till en stor supermarket samt butiksutrymme för andra Kesko-aktörer som passar bättre i en centrumomgivning. Totalt sett stärker vi närvaron på orten, säger Juhani Rontu.

Samarbetet mellan Kesko och Nordisk Renting är i ständig förändring. Nordisk Rentings bidrar till att kunden kan anpassa sina lokaler till mark-

nadsförutsättningarna för deras egen kärnverksamhet. Ett flertal tilläggsinvesteringar och projekt har genomförts av de båda företagen tillsammans.

KESKO ARBETAR MED bland annat dagligvaror, byggvaror, sportartiklar, heminredning, lantbruksprodukter och bilar. Företaget har ungefär 2 000 butiker i Finland, Sverige, Norge, Estland, Lettland, Litauen, Ryssland och Vitryssland.

Butikerna får ofta en central roll där Kesko etablerar sig och har därför stor strategisk betydelse inte bara för företaget, utan också för samhället runtomkring. X

KUND: Kesko OY

FASTIGHET: Butiker för livsmedel och sällanköpsvaror

ORT: Totalt 9 platser i Finland

CASE: REGIONARKIVET

Klimatfokus i Västra Götaland

Solceller ska alltid vara ett alternativ för fastigheter i Västra Götalandsregionen. På Regionarkivet, ägt av Nordisk Renting, kom solcellerna till i efterhand.

VÄSTRA GÖTALANDSREGIONEN HAR som mål att systematiskt arbeta med klimatfrågor. Alternativet solenergi ska alltid beaktas.

Det stora Regionarkivet i Vänersborg fick 2014 ett tusen kvadratmeter solceller på taket. På tio år ska investeringen i en av Sveriges största takmonterade solcellsanläggningar ha betalat sig, och Regionarkivet räknar med att ekonomin i satsningen blir god.

I Regionarkivet lagras i första hand

material från värden. Det handlar framför allt om papper, men även röntgenfilm och digitalt material.

Varje år tillkommer flera hyllkilometer patientjournaler, diarieförda handlingar, personalakter, skolbetyg etc. Regionen sparar patientjournaler för all framtid, vilket går längre än lagens krav. Det främjar forskningen, men också invånarna direkt. När någon söker vård för ett ont knä kan doktorn ta fram röntgenbilder från patientens motorcykelolycka 25 år tidigare.

Arkivet är resultatet av en samverkan mellan Västra Götalandsregionen och Göteborgs stad. Fastigheten ägs av Nordisk Renting, med Arkivnämnden som nyttjar lokalerna Tillsammans med

byggföretaget Skanska vann Nordisk Renting en offentlig upphandling om fastigheten 2005. Huset stod klart 2008.

Miljöaspekterna har varit viktiga från start för huset, som har en mängd lösningar för att minimera energiförbrukningen och skapa ett jämnt klimat.

Vid sidan av solcellsanläggningen har flera tilläggsinvesteringar i form av utbyggnader gjorts. X

KUND: Västra Götalandsregionen och Göteborgs Stad

FASTIGHET: Arkiv

ORT: Vänersborg, Sverige



FOTO: ILJA C. HENDEL

Flexibelt samarbete kring fastigheter hjälper St Gobain att växa. Jan G. Vere logistikdirektör, Brødrene Dahl.

CASE: BRØDRENE DAHL

Logistiken strategisk på Brødrene Dahl

Tillväxt är i fokus för norska VVS-grossisten Brødrene Dahl. Logistiken måste vara supereffektiv. Det nya höglagret i Oslo fördubblar kapaciteten.

BRØDRENE DAHLS CENTRALLAGER i Langhus utanför Oslo är med sina 110 00 kvadratmeter markyta av det större slaget. Anläggningen är navet i den omfattande logistikapparat som utgör företagets verksamhet i Norge.

– Tidigare gick våra leveranser via regionala lager, men nu samlas allt gods här. Både driften och inköpen sker nu effektivare, berättar Jan G. Vere, logistikdirektör för Brødrene Dahl.

Inleveranser, lagring, plockning och utleveranser pågår i ett finlipat maskineri som hela tiden växer. Varje år hanteras 3 miljoner ordrar, varav många små,

vilket gör att det krävs mycket hantering. – Vi är inriktade på expansion, bland annat för att verksamheten kräver stora volymer.

NORSKA BRØDRENE DAHL ingår i den franska storkoncernen St Gobain. Omfattande investeringar har på senare år skett i att utvidga centrallagret och att installera en automatiseringsanläggning. Genom den senaste expansionen med höglagret fördubblas kapaciteten

– Vi ville bygga så högt som möjligt. Automatiseringsanläggningen är en stor investering. Kranarna kostar lika mycket oavsett höjd, men nyttan blir större om kranarna är högre.

I höglagret, där byggnaden mäter 25 meter på höjden, sveper en datorstyrd jättekran fram och tillbaka för att ta ut eller lägga in gods.

– Det är en otroligt effektiv hantering jämfört med att köra allt på truckar, säger Jan G. Vere.

Brødrene Dahls partner i fastighetsfrågor är sedan 1999 Nordisk Renting, som nu i flera omgångar medverkat i företagets expansion.

– Den här lösningen passar oss. Det är inte vår bransch att äga fastigheter. Däremot är det viktigt för oss med en fastighetsägare som är lyhörd för våra behov och underlättar vår expansion. En sådan har vi i Nordisk Renting, säger Jan G. Vere. X

KUND: St Gobain Nordic

FASTIGHET: Logistikcenter

ORT: Oslo, Norge.

Expanderande Knivsta kommun
byggde nytt kommunhus 2012 i
samarbete med Nordisk Renting.
Foto: Fredrik Stehn.

Nordisk Renting

Strandvägen 1, 104 40 Stockholm, Tel: +46 8 506 198 00
Eteläesplanadi 12, 00130 Helsinki, Tel: +358 9 720 6080