

branschtidning för Sveriges Fastighetsägare www.fastighetstidningen.com

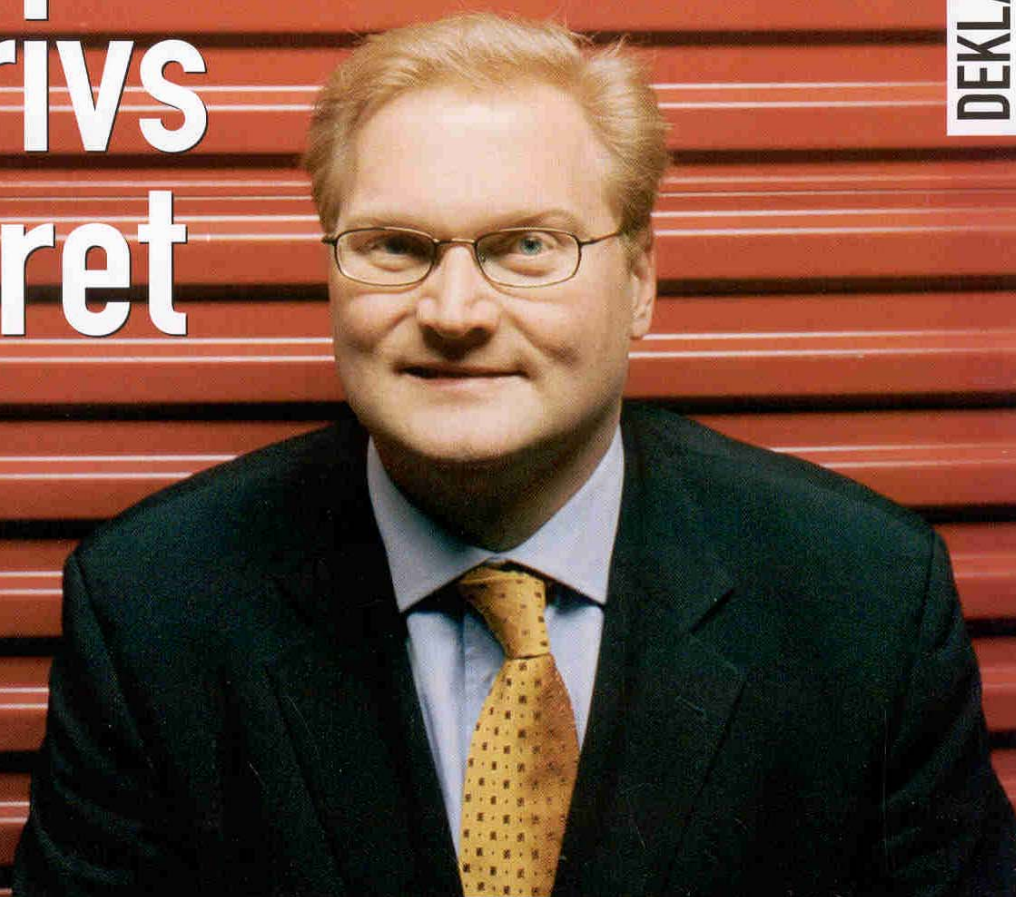
FASTIGHETS TIDNINGEN

nummer 3 22 februari 2002

24

Direktör som trivs på lagret

DEKLARATIONS
BILAGA



Skattetryck och markpriser bromsar byggandet • Region Norrland • Aluminathus spåras

5 SKATTER OCH PRISER BROMSAR BYGGANDET

Att det byggs så få hyresbostäder i Stockholm beror främst på höga produktionskostnader i form av skatter och markpriser. Hyresregleringen spelar mindre roll, enligt en uppsats av två KTH-studerande.

6 LURAD AV KARTELL

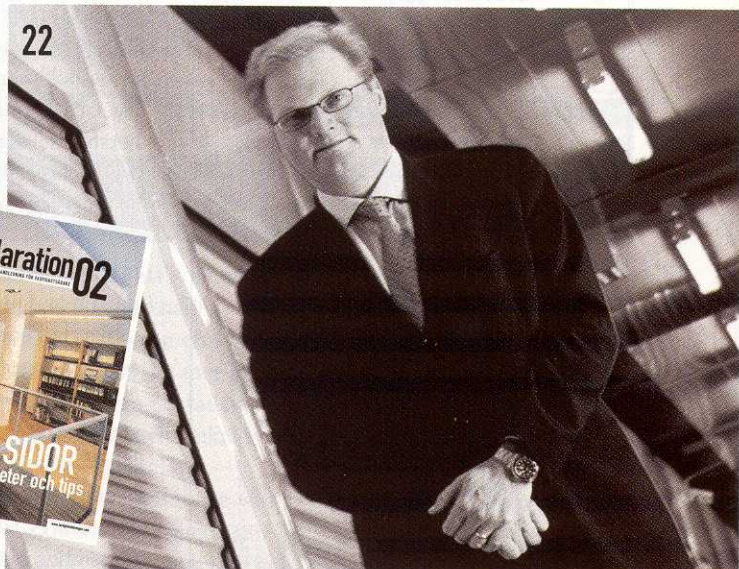
Fastighetsbolaget Duvkullens vd, Michael Cocozza, i Linköping anser sig ha fått betala för höga priser på grund av kartellbildningar. Han tror att kartellbildning förekommer på fler områden, till exempel när det gäller betong, gipsskivor och badrumsporslin.

7 ALUMINATHUS SPÅRAS

Fastighetsägare står nu i kö för att få sina 30-talshus besiktigade efter Fastighetstidningens avslöjande om faran av aluminat-cement i bärande betongkonstruktioner.



22



15 STRAM SOFFA

Den strama soffan i rött var en av de trendiga möbler som visades upp på årets möbelmässa, som var både naturlig, glittrig och plastig.

16 GLÖM INTE GOLVEN

Att slarva med städningen kan betala sig illa. Förstörda golv kan kosta miljoner att reparera. Svartstädning komplicerar bilden.

15



16



22 SHURGARD VAKTAR

Michael Fogelberg, vd för självlagerföretaget Shurgard, har skapat en alldeles ny marknad i Sverige. Allt fler förråd sprider sig över landet.

29 ATT SNIGLA SIG FRAM

Att snigla sig fram i tillvaron behöver inte vara fel. Tvärtom. Läs om värdet av att fundera, reflektera — kort sagt att göra just ingenting.



Bilagan Deklaration 02
medföljer detta nummer.

Shurgard Sveriges vd,
Michael Fogelberg, fram-
för ett av sina lager.

LEDAREN	4
PRODUKTER	10
BAROMETERN	18
EKONOMI/MARKNAD	32
BOKHYLLAN	26
FÖRBUNDET OCH FÖRENINGARNA	36
ALMEGA FASTIGHETSARBETSGIVARNA	40
FAKTISKT	42

Med 7 000 förrådsutrymmen på 17 anläggningar runt om i landet har självlagerföretaget Shurgard skapat en alldeles ny marknad i Sverige. Själva ser man sig mer som hotell än fastighetsföretagare

TEXT: ANN-MARIE LUNDHOLM FOTO: MAGNUS BERGSTRÖM

Shurgard

TAR HAND OM ALLT SOM BLIR ÖVER

Affärsidén ligger någonstans mellan lager och bankfack – ett säkert och välbevakat utrymme för sådant man inte har plats för någon annanstans.

– Våra stora konkurrenter är sommarstugorna, det är där folk ställer allt som blir över, säger *Michael Fogelberg*, vd för Shurgard Sverige.

Någon bra svensk benämning finns inte för denna företeelse. Michael Fogelberg kallar det "self storage", självlager i svensk översättning. Andra säger minilager, eller helt enkelt lager eller förråd.

Shurgards anläggningar är lätta att känna igen, ljusa huslängor med tak och garageportar i tegelrött. Och så förstås fyrtornet som landmärke, fyren som symbol för den säkra hamnen.

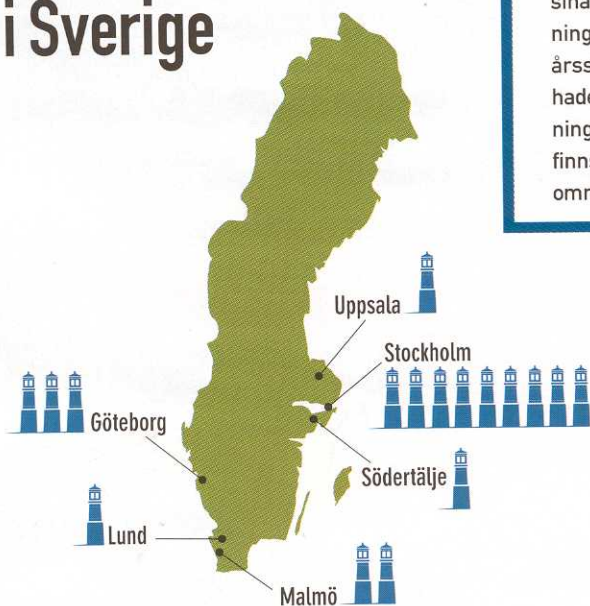
Minsta förrådsutrymme är 1,5 kvadratmeter, som ett litet källarförråd, och det största är 50 kvadratmeter, som ett två-

Fyrtornet står som symbol för den säkra hamnen. Shurgards anläggningar skyddas med höga stängsel, patrullerande vakter och bevakningskameror. Till höger, vd Michael Fogelberg i ett av sina lager i Stockholm.





Shurgard i Sverige



1998 öppnade Shurgard sina första fyra anläggningar i Sverige. Vid årsskiftet 2001/2002 hade bolaget 17 anläggningar i landet. Av dem finns tio i Stockholmsområdet, inklusive

Södertälje, tre finns i Göteborg, två i Malmö och en i vardera Lund och Uppsala. Shurgard Sverige har 125 000 kvadratmeter byggnader och 70 anställda. Den genomsnittliga

anläggningen är på 5 000 kvadratmeter med 600 förråd. Shurgard Sweden styrs från Europakontoret i Bryssel, som i sin tur styrs från högkvarteret i Seattle.

ningen in på video, vilket sällar bort de mindre seriösa, förklarar Michael Fogelberg.

– Våra anläggningar är nog ingen bra plats för hett stöldgods, det finns säkert bättre förvaring för det.

De båda nyckelorden för Shurgards verksamhet är till-

gänglighet och flexibilitet. Anläggningarna ska vara lätt åtkomliga med bil, öppetiderna ska vara generösa. En del anläggningar har öppet dygnet runt alla årets dagar. Hyresgästerna har egna nycklar och personliga koder för att ta sig in närhelst det passar dem.

Att Shurgard, som har sitt ursprung i USA, kom till Sverige är faktiskt Michael Fogelbergs förtjänst. 1993 när han skulle återvända till Europa efter studier i USA upptäckte han att vad som sedan länge fanns på ena sidan av Atlanten saknades på den andra. Tillsammans med sin far startade han den första europeiska Shurgardanläggningen i Bryssel 1995.

När han några år senare flyttade till Sverige följde affärsiden med hem. 1998 öppnades de första fyra anläggningarna i Sverige. Sen dess har verksamheten vuxit snabbt, vid årsskiftet fanns 17 Shurgardanläggningar runt om i landet. Sex av dem öppnades förra året. De flesta, nio stycken, finns i Stockholm, tre finns i Göteborg, två i Malmö och en i vardera Södertälje, Uppsala och Lund.

– Utvecklingen har gått snabbt. Och vi hade en otrolig timing, säger Michael Fogelberg som inte ens hade fyllt 25 när han tog Shurgard till Europa.

En av hemligheterna bakom framgången är kanske att självlager är en verksamhet som klarar sig bra i lågkonjunktur. När näringslivet krymper, och hushållen går över till compact living, är det goda tider för uthyrare av förråd.

– Vi är ju inte helt okänsliga för konjunktursvängningar, kunderna blir mer priskänsliga i lågkonjunktur. Men behovet finns överallt, sen beror det på vad kunden är beredd att betala.

Shurgard är inte ensamma på den svenska marknaden men helt klart dominerande. Varför har då ingen upptäckt denna nisch tidigare? Michael Fogelberg har inget enkelt svar:

– Flyttbolagen har erbjudit magasinering, men inget annat. Att bygga egna anläggningar som vi gör är en stor investering, så det finns en tröskel för att bygga upp en sådan här verksamhet.

Huvudkonkurrenterna är egentligen inte flyttfirmorna, utan företag med namn som Minilager, Humlans minilager och Safe Minilager, det senare drivs för övrigt av en av Michael Fogelbergs tidigare studiekamrater från USA.

– Han är min störste konkurrent. Och så förstås alla sommarstugor och garage. Shurgard har vuxit snabbt i Sverige och övriga Skandinavien. Sedan 1998 har bolaget investerat totalt 800 miljoner kronor i den skandinaviska marknaden, och räknar med investeringar på ytterligare 300 miljoner kronor till nästa årsskifte.

– Vi räknar med en stadig expansion de kommande åren. Under 2002 planerar vi fem nya anläggningar, och 2005 vill vi ha ett 50-tal anläggningar i Skandinavien, säger Michael Fogelberg som ser den största utmaningen i att hitta bra lägen.

– Läget är A och O. Det ska vara både så nära så många kunder som möjligt och lätt tillgängligt.

Hittills har expansionen skett i storstadsområdena, men Shurgard tittar även på andra tänkbara lokaliseringar. Enligt Michael Fogelberg är kommunerna oftast positiva och hjälpsamma vid nyetablering, eftersom de ser en verksamhet som gynnar det lokala näringslivet men samtidigt inte är särskilt störande. Biltrafiken ligger på i genomsnitt två trafikrörelser per öppen timme.

– Vi kanske inte skapar så många arbetstillfällen på anläggningarna, men vi

bilsgarage. Hyran varierar från 200 kronor per månad för minsta förrådet till över 3 000 kronor för det största. Priset beror inte bara på ytan, utan också på var i byggnaden förrådet ligger och om det är uppvärmt eller inte.

En tredjedel av förrådsanvändarna är företagare, men större delen av kunderna är privatpersoner.

– Våra kunder är alla dem som drivs av någon typ av förändring. Vi lever på förändringar, säger Michael Fogelberg.

Förändringar kan vara allt från att folk gifter sig eller skiljer sig, flyttar ihop eller isär till företag som växer eller krymper. Hyrestid är allt från en vecka till längre. Företagskunderna stannar längre än privatkunderna, de har en genomsnittlig hyrestid på 10–11 månader mot privatkundernas åtta månader.

Vad förvarar man då hos Shurgard? Allt som inte får plats hemma eller på firman. Farmors gamla byrå, windsurfingbrädan som bara används en gång om året, företagets varulager eller maskiner.

Brandfarliga varor, livsmedel och alltför värdefulla ting får dock nobben. Inte heller är det tillåtet att driva verksamhet i lokalerna, inte ens slipa båten eller meka med bilen.

Stöld- och smuggelgods är inte heller välkommet, Shurgard samarbetar med både tull och polis. Det är förstås svårt att kontrollera närmare vad kunderna förvarar i sina förråd, men alla måste legitimeras sig innan de skriver kontrakt. Dessutom spelas allt som händer på anlägg-



▀ ▀ Våra stora konkurrenter är sommarstugorna ▀ ▀

hjälpel många företag att driva sin verksamhet och det har kommunerna förstått.

När Shurgard startade med sex anläggningar i Seattle 1972 trodde man att marknaden snart skulle vara mättad. I dag har företaget 450 anläggningar, varav över 380 i USA och resten i Europa. Och verksamheten växer stadigt, precis som hela självlagerbranschen.

Skulle Sverige ha samma täthet på anläggningarna som USA skulle vi ha 1 200 självlager runt om landet, enligt Michael Fogelberg. Kommer vi nånsin att ha så många anläggningar här?

– Svårt att säga, säger han.

– Men ser man till exempel på bostadsmarknaden i Stockholm, med alla omflyttningar, så finns det i alla fall ett behov. Och behovet kommer alltid att finnas, sen är frågan hur mycket kunden är villig att betala.

Shurgard har med några undantag byggt

sina anläggningar i Sverige själv. En del är befintliga byggnader som byggts om och anpassats till verksamheten, som anläggningen på Södermalm i Stockholm och en av anläggningarna i Malmö.

– Vi får en del förfrågningar från fastighetsägare och det händer att folk ringer och erbjuder oss lokaler, berättar Michael Fogelberg.

Det är ju inget som hindrar att fastighetsägare och operatör är olika personer i förrådsbranschen, precis som i hotellbranschen. Det finns faktiskt många likheter mellan självlager och hotell, och Michael Fogelberg jämför sig hellre med uthyrare av hotellrum och garageplatser än fastighetsföretag som hyr ut kommersiella lokaler.

Det gäller bland annat hyrorna, som är höga, i alla fall jämfört med traditionella lager- och förrådslokaler.

– Våra hyresnivåer ligger i nivå med

kontorshyrorna i området där vi ligger. På exempelvis Södermalm i Stockholm är hyran i vår anläggning 2 600 kronor per kvadratmeter uthyrningsbar yta. I Solna är hyran hos oss 2 300 kronor per kvadratmeter.

Jämförelsen haltar dock, påpekar Michael Fogelberg, eftersom hyran hos Shurgard inkluderar sådant som vakanser, kontorsytor, service och flexibiliteten att hyra på kortare tid.

– Det vi sysslar med är egentligen ingen fastighetsverksamhet, jag ser det mer som att driva hotell.

Fram till årets slut räknar Shurgard Sverige med att ha satsat totalt en miljard kronor i verksamheten i Skandinavien sedan starten 1998.

– Om man investerar så mycket tror man på marknaden. Helt klart, säger Michael Fogelberg. 