

Motbud nära fälla Keops rekordköp

Fastighetsvärlden Dokument. Under stor dramatik räddade Keops sin affär från att glida över till en oväntad konkurrent. Sedan återstod månader av nattmanglingar, trötande konsulter, strul med finansieringen och rykten om att affären spruckit.

UNDER SOMMAREN vimlade det av rykten kring Kungsleden och Keops stora affär. Många trodde den skulle spricka. Hur gick det egentligen till? Vi har kartlagt den största portföljaffären någonsin i Sverige. Flyttkartongen med lag-

fartsansökningarna skickades iväg först i slutet av oktober, åtta månader efter att Kungsleden meddelat att affären var på gång. På AJB Bergh, som varit Kungsledens juridiska rådgivare, pustade Karim Sahibzada ut. – Det finns en anledning till att man inte gjort så här stora portföljaffärer tidigare, säger han. Affären tog troligen två månader längre än normalt att genomföra beroende på omfattningen av dokumentation och följdändringar i handlingar som alltid måste göras i slutet av en transaktion. – Egentligen började den redan vid jul 2004, konstaterar

Lars Thagesson, operativ chef på Kungsleden. Han åkte då runt med Per Johansson Perrault, Thomas Althén och Christian Pérez och från KeoSve och tittade på fastigheter. De hade gjort affärer med varandra tidigare och de senare hade även sålt in ett stort bestånd till Keops. Nu fanns det en idé om att förvärva ett bestånd i södra Sverige från Kungsleden och Keops fanns med i bakgrunden. Under januari och februari 2005 började en möjlig portfölj ta form, den kallades ESP. Lars Thagesson skrockar glatt när han berättar att det stod för "Ett stort paket"

KUNGLEDEN VELADE lite om en så stor affär verkligen skulle göras. Maggropskänslan sa att marknaden hade mer att ge och att förvärv istället var mer rätt för stunden. Det blev aldrig någon skarp diskussion om försäljning utan bolaget bestämde sig för att ta "time-out" från storaffären.

Ett transaktionsintensivt bolag är alltid utsatt för ett flöde av förslag om affärer. Många konsulter arbetar parallellt, ofta utan något exklusivt uppdrag, med olika idéer och Kungsleden lyssnar. Under hösten 2005 bestämde sig ledningen i Kungsleden för att pröva vägen med en stor paketsförsäljning. Tidigare hade melodin varit köpa i parti och sälja i minut, men nu hade köparnas preferenser förändrats kraftigt och en portföljpremie skulle vara möjlig att uppnå.

Newsec hade fångat upp Keops intresse och under hösten börjar man titta på fastigheterna tillsammans. Keops Henrik Norup (ansvarig för köp och försäljning av fastigheter) flög tillsammans med Per Johansson Perrault (som nu hade gått över till Keops svenska bolag) och Peeter Kinnunen på Newsec till Sundsvall. Där hyrdes en bil och under två dagar avverkade trion sedan det möjliga beståndet mellan Sundsvall och

Stockholm. Denna första fastighetsaffär följdes av många fler. – Jag är övertygad om att jag sett mer av Sverige än 95 procent av svenskarna har gjort säger Henrik Norup på Keops. Han är den som är ansvarig för köp och försäljning på det danska företaget.

VAD NEWSEC OCH Keops då inte kände till var att en annan friare dykt upp. Förhandlingarna dem emellan hade kommit långt och under andra veckan av mars låg man mycket nära ett avtal. Onsdagen den 15 mars befann sig stora delar av fastighetsbranschen i Cannes på franska Rivieran för den årliga mässan MIPIM. Jens Engwall och Lars Thagesson seglade under förmiddagen i en magnifik båt, hyrd av Keops konkurrenter om storaffären – Property Group. Man var i många stycken ense. Då gick något galet för köparen. Någon talade bredvid mun om att deras storaffär med

Kungsleden var klar. Ryktet spred sig snabbt till Köpenhamn och tillbaka ned till Cannes där det nådde Ole Vagner strax efter lunch. – Ole blev inte helt lycklig, säger Henrik Norup. Jag var ansvarig för vår affär och han undrade vad som egentligen stod på. Vi var ju övertygade om att vi hade en bra affär på gång med Kungsleden.

Jan Wejdmark på Newsec blev uppringd för att ordna ett möte och några timmar senare, klockan 15.00 kunde de inblandade sammanstråla ombord på M/S Lady Roxanne, den båt Newsec sedan flera år disponerar under mässveckan. Meddelandet från Vagner var entydigt. – Vi vill genomföra den här affären, och vi betalar bättre. – Ja, men vi har nästan lovat bort oss, svarade Jens Engwall.

ETT PAR TIMMAR senare hade parterna dock pratat sig samman och man tog ett principiellt

handslag på affären på en för Kungsleden betydligt bättre nivå än vad konkurrenterna erbjudit. Redan några veckor senare samlades man igen på Kungsledens kontor vid Medborgarplatsen i Stockholm och skrev ett letter of intent avseende "Victoria", som fastighetspaketet kallades. Due Diligence-processen kunde nu börja. Nu övervägdes huruvida man behövde kommunicera ut affären eller ej. Alternativen var att föra loggbok över alla som fick ta del av information. Affären var dock så stor och med så många konsulter och egna medarbetare inblandade att det sågs som en omöjlighet. Den 12 april gick Kungsleden därför ut med ett pressmeddelande om den tänkta affären på drygt fyra miljarder, inget sades dock om vem som var köpare. – Det kändes inte helt bra att gå ut med den informationen, säger Lars Thagesson. Jag var rädd att det

skulle kunna användas mot oss vid förhandlingarna, en press på oss att genomföra affären eftersom den var kurspåverkande.

ETT AV DE MÅNGA möten som företagen hade under våren ägde rum på Kungsledens kontor i Göteborg. De var tre stora fastigheter i staden som ingick i paketet, med Volvo SKF och Ericsson som hyresgäster. De stod för en stor andel av portföljens hyresintäkter. Keops behövde syna dessa noga samt lösa frågan hur regionen skulle be-

” Vi har nästan lovat bort oss

” Ole blev inte helt lycklig



Helle Breinholt, Breinholt Consulting.



Robert Fonovich, Öhrlings PWC.



Peeter Kinnunen, Newsec.



Per Johansson Perrault, Keops AM.



Henrik Norup, Keops.



Johan Risberg, Kungsleden.



Karim Sahibzada, AJB Bergh.



Lars Thagesson, Kungsleden.



Jan Wejdmark, Newsec.





Miljardaffären försvann. Ledningsgruppen för dansk-isländska Property Group trodde de var nära en överenskommelse med Kungsleden. Men någon pratade bredvid mun och Keops slog till omedelbart – och bjöd mer.



Dramatik under MIPIM. Under fastighetsmässan i Cannes tog rekordaffären en ny vändning. Allt gick i rasande takt och känslorna var upprörda. De viktigaste kontakterna ägde rum på olika båtar.

mannas. Vid en paus i diskussionerna ställde sig Ole Vagner och tittade på fotografier av fastigheter som hängde på kontorets väggar.

– Lars, vad är det här för hus, frågade han plötsligt.

Lars Thageson berättade att det var de övriga fastigheter som fanns i den västra regionen.

– Hur mycket är de värda, kan ni tänka er att sälja dem också?

” Kan ni tänka er att sälja dem också? ”

SÅ KOM DET sig att ytterligare en portfölj, döpt till ”Daniel”, blev aktuell för försäljning. Men i Stockholm var ledning och styrelse mycket tveksam.

Affären var redan mycket stor och genom det här skulle en hel region försvinna.

Efter ingående diskussioner togs beslutet att testa det utökade upplägget. Det var tänkt som två separata affärer, men de skulle vara villkorade av varandra. Efter ett tag började man arbeta med att gifta ihop Victoria och Daniel, till en enda stor affär. Ytterligare ett letter of intent avseende försäljning av fastigheter för två miljarder skrevs.

UNDER APRIL, MAJ och juni pågick due diligenceprocessen.

Robert Fonovich på Pricewaterhouse Coopers var ansvarig för projektledningen. Förutom det egna teamet om sex-sju personer som granskade fastighetsökonomi, affärsplaner och momshantering, så koordinera-

de han med WSP, som var med för att granska teknisk status och eventuella miljöproblem, den legala rådgivaren Hammar-sköld och Deloitte som granskade vissa ekonomiska frågor.

Jens Engvall drev på, han ville ha affären avklarad innan han slutade som VD vid halvårsskiftet.

– Det var tre väldigt intensiva månader, säger Fonovich. Det var jobb sju dagar i veckan.

Till och med under nationaldagen förhandlades det. Ett tag var det på tapeten att avtalen skulle signeras under midsommarhelgen.

PLÖTSLIGT, NÅGON vecka in i juni uppstod en allvarlig situation i arbetet. DD-processen hade lyft fram uppgifter som knäckte kalkylen. Diskrepansen mellan köpare och säljare var så

stor att affären höll på att falla. Man packade ihop för dagen och gick hem för att sova på saken.

Någon dag senare samlades parterna igen. Jan Wejdmärk på Newsec anslöt för att diskutera driftskostnader för portföljen. För att förtydliga parternas uppfattningar lät han dem skriva upp fakta på en whiteboard, sak för sak.

– De hade grottat ned sig i detaljer efter en lång tids arbete. Jag såg att det i princip endast var en sak som skilde dem åt, men att parterna egentligen fortfarande ville göra affären, säger Wejdmärk. Genom att göra en specialklausul om hur dessa kostnader skulle värderas kunde man sedan gå vidare med affären.

TISDAGEN DEN 27 juni samlades bolagsledning och konsulter på Kungsledens kontor

omkring klockan 17. Det var en smärre folksamling på 30-40 personer. Den optimistiska tidskalkylen var att undertecknandet skulle kunna ske klockan 19 samma kväll.

I själva verket kom det att bli en nattmangling.

– Det var bilagor till förbannelse minns Peeter Kinnunen på Newsec. Alla ändringar som behövde göras i dokumenten ledde till följändringar på andra ställen. Arbetet gick mödosamt framåt under natten.

Lars Thageson: – Jag tycker att det svajade mest hela tiden. En del kan tyckas ha varit petitesser men juristerna granskade alla skrivningar och ett tag var det nästan de som förhandlade.

Henrik Norup på Keops håller med Thageson: – Till slut blev det så att Jens och Ole fick dra sig undan till ett litet mindre rum och ta de sista prisdiskussionerna. Det var någon gång runt två-tre på natten. Först därefter kunde vi fortsätta.

Någon gång kring fyra på natten åkte Engvall hem för att packa resväskan, han hade ett plan till Spanien att passa.

– Tisdagen var min sista arbetsdag på Kungsleden, jag arbetade faktiskt övertid i fyra timmar för att ro ihop affären, skrattar Engvall.

Ole Vagner tog sig med taxi tillbaka till Hotel Royal Viking

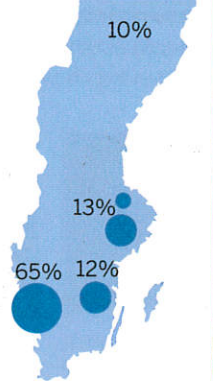
” Det svajade mest hela tiden ”

ALLA HÅRDA FAKTA OM REKORDAFFÄREN

▶ Portföljen omfattar totalt 172 fastigheter, främst kontorslokaler, lager och industri. Total uthyrningsbar yta uppgår till 900 000 kvadratmeter med ett hyresvärde om 680 miljoner kronor. De största hyresgästerna är SKF, Volvo och Ericsson som totalt står för 15 procent av hyresintäkterna. Portföljen innehåller 1 650 hyresavtal.

▶ Fastigheterna är belägna från Malmö i syd till Luleå i norr. Nästan två tredjedelar av hyresintäkterna kommer från Västsverige.

▶ Priset för fastighetsportföljen är drygt 6,3 miljarder kronor och direktavkastningen bedöms till drygt 6,5 procent.



och hotellrummet där han slumrade in vid femtiden på morgonen.

På Kungsledens kontor fortsatte arbetet med att justera samtliga avtalshandlingar. På morgonkvisten bars det in frukost och omkring klockan nio var samtliga papper signerade.

Klockan 09.11 skickades ett pressmeddelande ut om affären.

KÖPET VAR villkorat av finansiering och den skulle vara klar till slutet av juli. Sent på kvällen den 27:e juli ringde telefonen i Karim Sahibzadas sommarstuga i Roslagen. Han fick gå ut på grusvägen utanför för att få full hörbarhet.

– Det var Lars Thageson som ringde. Han berättade att Ole Vagner hört av sig och meddelat att de inte skulle hinna få fram en tillräckligt bra finansiering till utsatt datum.

Efter en halvtimmes telefonprat i sommarnatten stod det klart att ett nytt styrelsebeslut måste till, ledamöter ringas ihop och kompletterande handlingar tas fram. Man kom fram till att gå med på en förlängning mot att Keops förstärkte handpenningen för affären. Sex veckor till ville Keops ha och den nya tidsfristen gick därmed ut den 11 september.

– Det kändes inte riktigt bra som datum, säger Lars Thageson. Men samtidigt framhåller han att Ole Vagner sedan kontinuerligt rapporterade om hur processen fortskred.

ALLA PAPPER behövde skrivas på trots att det var mitt i semestern. När de nödvändiga dokumenten hade tagits fram så kurirflögs de ned till Ängelholm, nära Bjärehalvön, där Johan Risberg som var tf VD alltid tillbringar en stor del av somrarna. Han bilade till flygplatsen, signerade, och så kunde affären rulla vidare.

Keops har tidigare använt Aareal och Royal Bank of Scotland som finansärer. När Ole Vagner presenterade affären för dem under juni och juli var de i och för sig intresserade av att

vara med och finansiera den, men villkoren var samtidigt inte så bra som man hoppats på.

– Vi var övertygade om att det gick att få en bättre finansiering, men vi behövde mer tid på oss, säger Henrik Norup.

Parallellt med bankförhandlingarna arbetade Helle Breinholt på Breinholt Consulting med ett obligationsprospekt. Hon har varit med som ”räknensurra” och finansiell rådgivare vid flera av Keops obligationsemissioner. Prospektet är digra och tar tid att få fram.

PÅ MARKNADEN var det dock gott om rykten och en del fångades upp i media. De handlade om att Keops inte kunde finansiera affären. Man ska ha fått nej av sina banker, och dessutom var intresset för obligationerna lågt.

Några veckor in i augusti försöker Johan Risberg, på en fråga från en journalist, att

uppskatta sannolikheten att affären verkligen ska bli av. Av citatet lät det som att det endast var 50 procents chans till att finansieringen skulle ordna sig.

– Det där var fel säger Johan Risberg, Journalisten missförstod mig och det gav ju ryktena ytterligare bränsle.

Ole Vagner konstaterar att skrivierna faktiskt gav Keops fler möjliga finansärer.

– Efter att vi hade kommunicerat ut att vi behövde mer tid på oss för att finansiera affären och ryktena började att gå blev vi kontaktade av flera villiga finansärer.

En av de som hörde av sig var Barclays Capital, och det blev till slut de som ordnade finansieringen. Redan den 6 september, en vecka före att finansieringsfristen gick ut ringde Ole Vagner till Thageson på Kungsleden och meddelade att finansieringen var i hamn. Obligationsemissionen genomfördes sedan under oktober och den 1 november hade Keops tillträdde till fastigheterna.

Den största portföljaffären någonsin i Sverige var i hamn. **TEXT WILLY WREDENMARK**

” 11/9 kändes inte som ett bra datum ”



AVSLÖJANDE DETALJER

Är du nyfiken att se genom fasaden? Datscha är en tjänst på Internet som avslöjar allt vad fasaden gömmer. Allt det du behöver veta för att göra en genomtänkt fastighetsaffär.

Med vår nya tjänst; Privatpersoner, låter vi dig söka på privata fastighetsägare, så att du både kan se när de förvärvat eller avyttrat och analysera deras portföljer.

Tjänsten underlättar med andra ord att göra smarta analyser av fastighetsmarknaden och därmed att fatta rätt beslut.

www.datscha.com Tel 08 50 70 50 00

DATSCHA