

Vi har lämnat ett tufft 2024

2024 ligger bakom oss och vi är en bit in i 2025. Det betyder att halva 20-talet har gått och vi är närmare första januari 2030 än första januari 2020. Vi kan knappast tala om det glada 20-talet om vi tittar i backspeglarna, men vi kan se fram emot 2030 och arbeta för att utnyttja de möjligheterna som finns och som vi kan skapa.

När vi gick in i 2024 var det med stor osäkerhet om världsläget. Idag finns det förstås fortfarande många osäkra kort, men vi vet lite mer vad som gäller, inte minst i USA och Tyskland.

Själv betraktar jag mig som född optimist. Jag har en vän som hävdar att en optimist får oftare rätt, lever längre och har mycket roligare under tiden. Och om jag tittar på Fabege, så är jag definitivt optimist. 2024 var ett tufft år på många sätt, 2025 blir det säkert också, åtminstone inledningsvis, men jag ser framför mig en långsiktig positiv utveckling. Det är viktigt att säga att i min värld får makroperspektivet aldrig bli en ursäkt för att inte arbeta med mikroperspektivet i vardagen. Och ur



nu mot ett ljusare 2025

Varför Fabege

1

Vi tror på Stockholm

2

Vi tror på kontor

3

Vi tror på våra lägen och potentialen i vår projektportfölj

mitt och Fabeges mikroperspektiv ser jag hur Stockholm fortsätter resan som ett viktigt nav för kunskapsföretag och entreprenörskap av alla slag. Ibland måste utvecklingen bildligt talat stanna upp och samla kraft för att ta nästa steg. Men med Stockholms alla förutsättningar och grundläggande styrkor som huvudstad i Sverige ser jag inte det som ett problem på lång sikt. Det finns helt klart utmaningar, inte minst vad gäller infrastruktur och behovet av förbättrade pendlingsmöjligheter. Det är inget som vi kan eller ska blunda för, men vårt huvudbudskap är enkelt. Vi tror på Stockholm och vi tror på kontor. Nu och i morgon.

Med kunden i fokus

Under 2024 var vår nettouthyrning –108 Mkr vilket var en besvikelse. Vi fick för stora och många uppsägningar och vi lyckades inte attrahera nya hyresgäster i samma omfattning. Vi har nu fullt fokus på att fylla de vakanserna

VD-ord forts.

”Det viktigaste för att vi ska lyckas är, som alltid, bra lokaler i bra lägen.”

vi har i beståndet. Vårt mål är att på några års sikt nå 95 procents uthyrningsgrad.

Det viktigaste för att vi ska lyckas är, som alltid, bra lokaler i bra lägen, men vi måste dessutom vara trygga och flexibla som hyresvärdar, och där är vår lokala förvaltning definitivt en styrka. Vi måste se till att existerande hyresgäster och kunder trivs och finns kvar – och samtidigt få in nya som fyller vakanserna. Hyresnivåerna är överlag marknadsmässiga, men kontorsysselsättningen har utvecklats svagt, både under pandemin och lågkonjunkturen, och det är antalet personer som arbetar i kontorsmiljö som driver efterfrågan på ytor. Teammöten har kommit för att stanna, vårt resande har förändrats och möjligheten att arbeta mer flexibelt har ökat. Listan på beteendeförändringar kan göras lång. Hur ska då kontoret se ut och fungera för att vara optimalt? Här måste vi vara ett bra bollplank för att attrahera existerande och nya hyresgäster och kunna erbjuda flexibla erbjudanden och koncept. Det kan också vara bra att påminna sig att även om medarbetare skulle kunna få arbeta hemma en dag i veckan, så är de faktiskt på kontoret 80 procent av tiden.

Goda kostnader

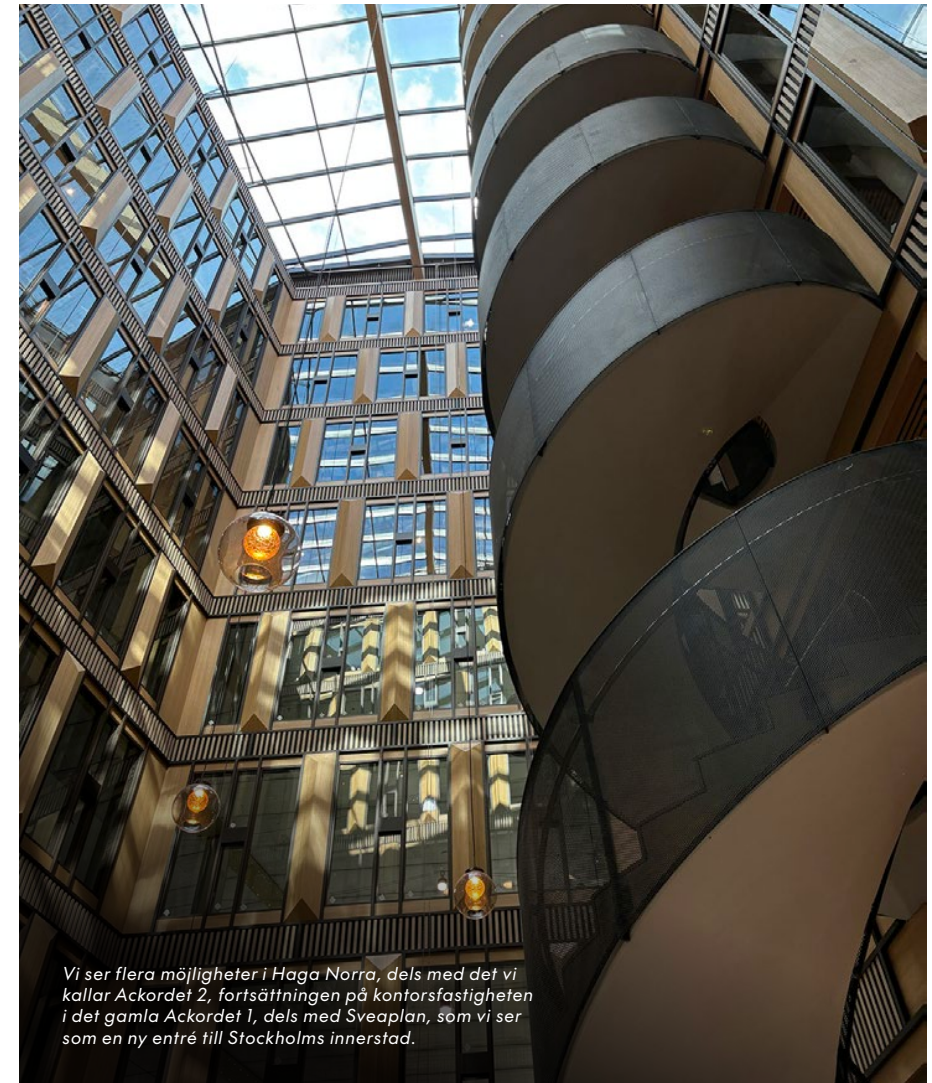
Utöver det är strikt kostnadskontroll, inte minst i projekten, en självklarhet för oss – och här har vi också ett ständigt pågående arbete. Vårt mål är att vi ska ha goda kostnader, sådana som på sikt förstärker våra intäkter och resultat. Då handlar det mycket om vad jag brukar kalla gnet. Ett bra exempel på det i vardagen är energibesparingar. 2024 sänkte vi, trots en kall vinter och en varm sommar, vår energiförbrukning till 70,2 kWh per kvadratmeter, jämfört med det uppsatta målet om

71 kWh, något som innebär att vi sparade 6 miljoner i driftkostnader, och det bara under fjärde kvartalet 2024.

Projekt med potential

Framgent måste vi fortsätta att jobba hårt, satsa på uthyrning och arbeta med att ytterligare stärka varumärkena i våra områden, både vad gäller innehåll och profil, och att de vid varje tid är relevanta. 2025 är också året då vi slutför alla pågående projekt som då går in i förvaltningsfas, vilket ger oss tillkommande intäkter om cirka 350 Mkr 2026 och framåt. De största projekten som blir klara är Alfa Laval i Flemingsberg och Saab i Solna Strand. Målsättningen är att kunna presentera nya spännande projekt under 2025, även om vi inte avser att initialt starta några sådana på ren spekulation. Alla de projekt vi tittar på handlar om att utnyttja sådan mark som vi redan äger och utvecklar.

Under året togs nya steg i planprocesserna för Kungsholmen, där vi efter 14 år äntligen fått planerna klara för fastigheterna Paradisen, liksom i Solna Business Park där området Yrket med bostäder och Parkhuset vunnit laga kraft. I Arenastaden har vi fokus på kvarteren Kairo och Farao och de möjligheter som finns där i form av 185 bostäder och cirka 77 000 kvadratmeter kontorsyta i ett av Arenastadens bästa lägen. Utöver dessa ser vi också i närtid flera möjligheter i Haga Norra med Ackordet 2 samt vid Sveaplan, som vi ser som en ny entré till Stockholms innerstad. Solna Business Park kan dessutom bilda ett kluster där bolag inom våra svenska basnäringar samlas. Det är också hit och till Haga Norra vi fokuserar vårt intressebolag Birger Bostads verksamhet. Vi köpte bolaget för att själva få



Vi ser flera möjligheter i Haga Norra, dels med det vi kallar Ackordet 2, fortsättningen på kontorsfastigheten i det gamla Ackordet 1, dels med Sveaplan, som vi ser som en ny entré till Stockholms innerstad.

VD-ord forts.

”2025 är ett nytt spännande år på vår resa. Vi står väl rustade för att möta de utmaningar och tillvarata de möjligheter som vi ser. Jag vill rikta ett stort tack till alla kunder, samarbetspartners och medarbetare som bidrar till detta.”

kontroll och påverkan över utvecklingen av bostadsbyggrätterna i våra stadsdelar. Totalt har vi cirka 700 000 kvadratmeter kommersiella byggrätter och 570 000 kvadratmeter bostadsbyggrätter.

Transaktionsmarknaden tillbaka

Transaktionsmarknaden är tillbaka igen. Jag vill inte antyda att det på något sätt råder någon ”bonanza”, men utvecklingen är sund. Den gamla sanningen om att kvalitet är avgörande – bra fastigheter får bra köpare till bra priser – gäller. I början av 2025 kunde vi för vår del berätta om försäljningen av fastigheten Ynglingen på Östermalm, en affär som vi arbetat ganska länge med och som nu gått i hamn. Det handlar alltid om att äga, förädla och sälja, och vi ska se försäljningen som ett led i vår fortsatta fokusering mot våra valda stadsdelar.

Fabeges och kapitalet

När det gäller vår förmåga att refinansiera obligationsförfall och säkra tillgången till kapital är jag trygg. Vår strategi är att alltid ha tillgång till flera finansieringskällor och villkoren på obligationsmarknaden förbättrades successivt under året. I slutet av året bekräftade Moodys vår rating Baa2, men ändrade negativa till stabila utsikter. Vi upplever ett högt förtroende från marknaden vilket också bekräftas av de emissioner vi gjort på kapitalmarknaden då vi under 2024 ökat utestående obligationsvolym med drygt 2 Mdkr till 11,6 Mdkr. Bankerna är fortsatt viktiga samarbetspartners för oss och vi har upparbetade goda kontakter sedan många år. Vår finansieringskostnad gick successivt ner under året i takt med att räntorna föll och marginalerna åter

kom ner. Vid årsskiftet var vår genomsnittliga ränta åter under 3 procent. (Läs mer på sidan 52).

Långsiktig tillväxt och värdeskapande

Allt vi ägnar oss åt ska bidra till ett långsiktigt värdeskapande och skapa en god avkastning för våra aktieägare. Det kan vi göra genom att vi ökar förvaltningsresultatet och skapar värde i två dimensioner – i resultat per aktie och i totalavkastning. Vi gör det genom att färdigställa våra projekt, minska våra vakanter, fortsätta arbeta med att realisera den stora potentialen i vår byggrättsportfölj, att skapa nya möjligheter i våra områden samt en hållbar och effektiv kundnära förvaltning. Därutöver tillkommer värdeskapande förvärv och avyttringar.

Fabeges förvaltningsresultat har inte vuxit under de senaste åren, men det har hållit sig uppe trots den kraftiga ränteuppgången.

Toppbetyg från GRESB

Vårt mål är att alltid ligga i framkant när det gäller hållbarhetsarbetet. 2024 nådde vi hela 95 poäng i GRESB (Global Real Estate Sustainability Benchmark), vårt hittills bästa resultat. Nu rankas vi som nummer ett inom kontor, noterade bolag i norra Europa och som nummer två inom kategorierna kontor Europa och noterade bolag Europa, ett fint kvitto på att vi gör ett bra jobb. Vår aktie har också fått kvalitetsstämpeln Nasdaq Green Equity Designation, något som är förknippat med hårda krav, men som också ger oss ökad synlighet bland investerare. (Läs mer på sidan 22)

Vi ska ligga i framkant, dels för att vi bidrar till minskad miljöpåverkan i form av exempelvis minskade koldioxidutsläpp, men inte minst

för att våra satsningar på energibesparingar och alternativa energikällor sparar pengar. Samtidigt är ett proaktivt hållbarhetsarbete allt viktigare framför allt för våra kunder, vilket gör att de kräver motsvarande insatser från sina hyresvärdar. Där måste vi svara upp.

Den levande staden

Jag känner stolthet för våra satsningar på Återbrukshubben och Hållbarhetshuset. För mig är det är självklart att återanvända det som blir över vid en ombyggnad eller renovering och det är just det vi gör. Men hållbarhet är mer än bara återvinning och energibesparingar. Det handlar också om att bidra till att skapa trygga och trivsamma stadsdelar och städer. Vi på Fabege gör det genom att bidra till den levande staden, med trygga, stimulerande och attraktiva områden. Vi samarbetar därför med kommuner, organisationer och föreningar. TalangAkademin, som hjälper människor att komma ut i arbetslivet, Stiftelsen Läxhjälpen som stöttar högstadiel elever, Stockholms Stadsmission och olika idrottsföreningar är bara några av dem. Sen har vi initiativet Urban Services där vi är med och samordnar transporter och avfallshantering. Allt det är jag också stolt över, och det bidrar till bättre affärer och lönsamhet. (Läs mer på sidan 30)

Vår värdegrund, SPEAK, står för Snabbhet, Prestigelöshet, Entreprenörskap, Affärsmänsighet och Kundnähet, någonting som genomsyrar hela vår verksamhet. Och det är viktigt, allt det vi kan och vill göra nu och i morgon bygger på att vi har kloka, engagerade och kreativa medarbetare som lever upp till SPEAK. Därför är det glädjande att vi finns med på Great Place To Works lista över Sveri-

ges bästa arbetsplatser. (Läs mer på sidan 35). Och det är med glädje jag ser att vi, efter den senaste årens förbättringar, nu ligger på ett Trust Index om 88. Det bådär gott för framtiden.

2025 är ett nytt spännande år på vår resa. Vi står väl rustade för att möta de utmaningar och tillvarata de möjligheter som vi ser. Och därmed skapa värden för aktieägarna. Vi tror på Stockholm och vi tror på kontor. Vi tror också på vår position i Stockholm och våra områden, med existerande bestånd, bra kommunikationer och bra utvecklingsmöjligheter. Jag vill rikta ett stort tack till alla kunder, samarbetspartners och medarbetare som bidrar till detta.

I samband med årsbokslutet meddelade jag att jag kommer gå i pension, eller som en vän uttrycker det "trappa om", senast vid årsskiftet 2025/26. Jag tycker fortfarande att det är väldigt roligt och inspirerande att få arbeta med Fabege och alla kunder, medarbetare, samarbetspartners och ägare men jag fyller 66 i vår och känner att det är dags att lämna över och kunna göra min vardag mer flexibel. Den första halvan av 20-talet har, som jag inledde med, inneburit många utmaningar, men samtidigt har Fabege fortsatt att utvecklas och står starkt inför framtiden.

Nu är det först fullt fokus på 2025!

Stefan Dahlbo, VD Fabege