

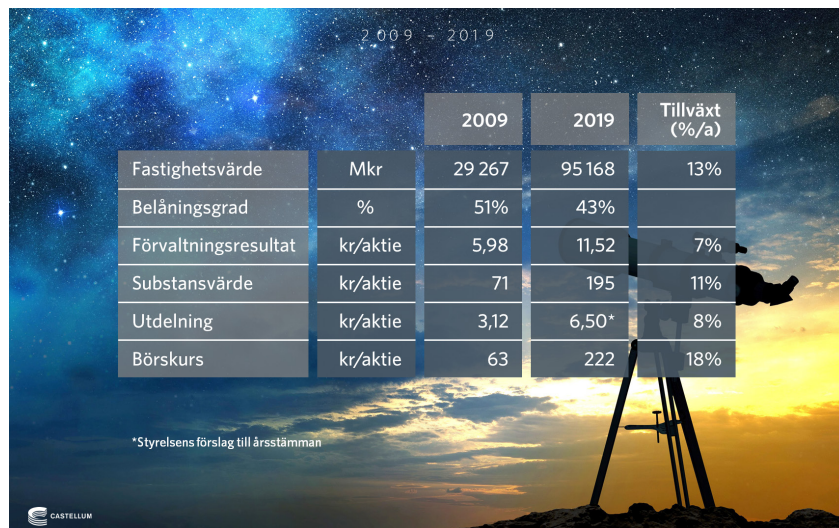
Vd-anförande Castellums årsstämma 2020



Kära aktieägare,

detta är det anförande jag skulle ha gett på årsstämman den 19 mars, men som vi istället beslutat filma och lägga ut på vår hemsida i syfte att korta stämman och därmed minska risken för smittspridning. Jag och bolagets övriga ledning följer noga utvecklingen, har hög beredskap och vidtar löpande mått och steg för att skydda våra medarbetare och kunder samt bolagets fastigheter och övriga värden.

I detta anförande vill jag koncentrera mig på att besvara två frågor: Var är vi? och Vart ska vi? Men låt mig börja med att blicka bakåt, på hur det har gått. Castellums årsstämma 2020 är den första stämman i det nya decenniet och det är då alltid intressant att se vad som skett de senaste tio åren.



2 0 0 9 → 2 0 1 9

		2009	2019	Tillväxt (%/a)
Fastighetsvärde	Mkr	29 267	95 168	13%
Belåningsgrad	%	51%	43%	
Förvaltningsresultat	kr/aktie	5,98	11,52	7%
Substansvärde	kr/aktie	71	195	11%
Utdelning	kr/aktie	3,12	6,50*	8%
Börskurs	kr/aktie	63	222	18%

*Styrelsens förslag till årsstämman

CASTELLUM

Och jag kan konstatera att bolaget verkligen har förändrats och förstärkt sin position under den här perioden, i såväl hög- som lågkonjunktur.

- Vi har levererat tillväxt – i snitt om 7 procents tillväxt i förvaltningsresultat varje år de senaste tio åren.
- Det har medverkat till att skapa en värdeutveckling av fastighetsportföljen om 8 procent per år i snitt.
- Det har även bidragit till att totalavkastningen per aktie varit 18 procent i snitt per år.

Den här utvecklingen har skett samtidigt som vi minskat risken i portföljen. Det har åstadkommit genom att vi förflyttar oss mot ökad tillväxt och kvalitet.

År 2019 var inget undantag under det gångna decenniet. Vi skapade en tillväxt i förvaltningsresultatet om 7 procent och portföljens värde steg från 176 kr i substansvärde till 195 kr per aktie. Och detta är också grunden till att styrelsen föreslår att utdelningen höjs även i år.

Hur är då vår position på marknaden idag? Jag skulle säga: stark! Och jag vill här nämna sju skäl till detta:



Vår utmärkta portfölj av fastigheter, som vi arbetat med genom årtionden av närvaro i de marknader vi valt. Det är ingen tillfällighet att vi har den portfölj vi har, utan en produkt av långt och envist urval. Detta fortsätter genom att vi bygger och förvärvar fler fastigheter i lägen där vi redan är starka, och därmed ytterligare befäster vår position.



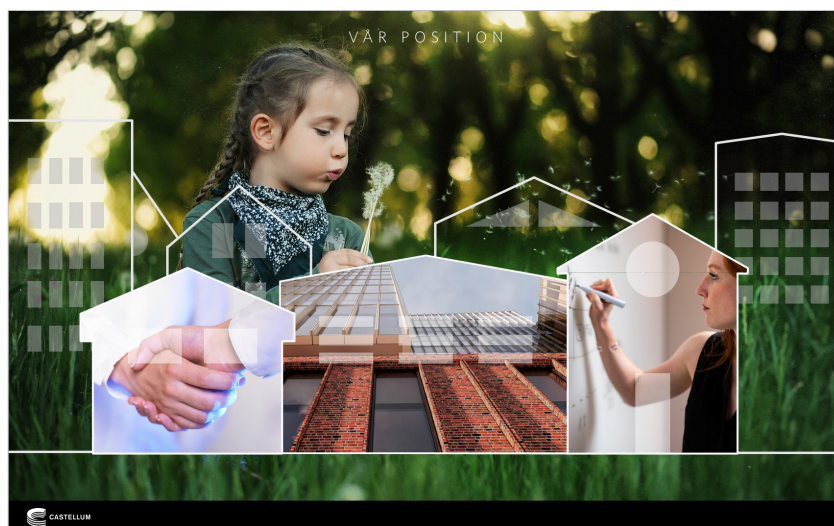
Vår omförhandlingskraft, vilken vi bevisat under de senaste åren då vi lyckats omförhandla befintliga avtal med hela 22 procent i snitt. Det beror naturligtvis på att marknadshyrorna ökat, men vi har också lagt ner otroligt mycket arbete på att se till att detta blir verklighet.



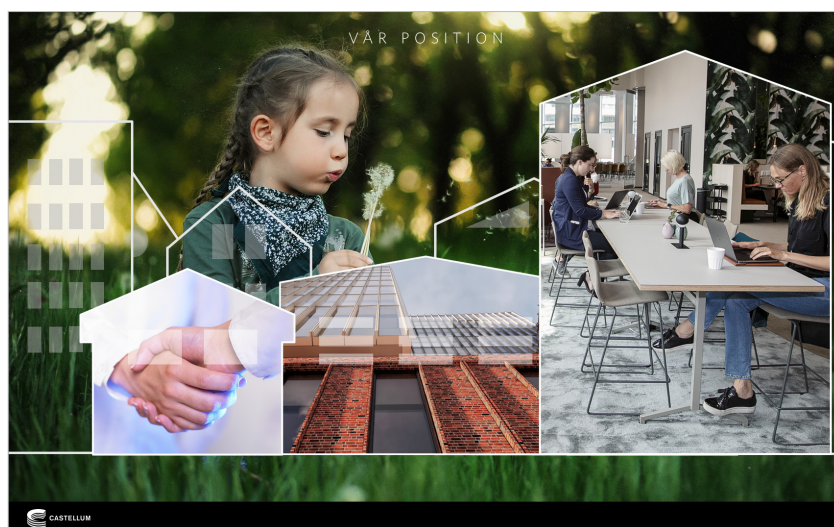
Vår kostnadseffektivitet. Under 2019 har vi effektiviserat verksamheten och arbetat med processer och kultur. Det gav oss hela 60 miljoner, och arbetet fortsätter. Vi kommer alltid att arbeta med att bli effektivare och bättre och har därför sedan tre år tillbaka en speciell grupp som leder detta.



Vår projektportfölj, som är starkare än någonsin tidigare, med fantastiska projekt som kommer att realiseras de närmaste åren. Vi har möjligheten att byggstarta projekt värda ytterligare 10 miljarder de närmaste två åren om marknaden tillåter oss – projekt som består av kontor och logistik med hög kvalitet i intressanta lägen.



Våra år av envist hållbarhetsarbete har positionerat oss som ett av de fastighetsbolag i världen som vill, vågar och gör mest. Det skapar förutsättningar för att även i fortsättningen vara en av vinnarna när omvärlden allt mer förstår att det är lönsamt att hålla på med hållbarhet.

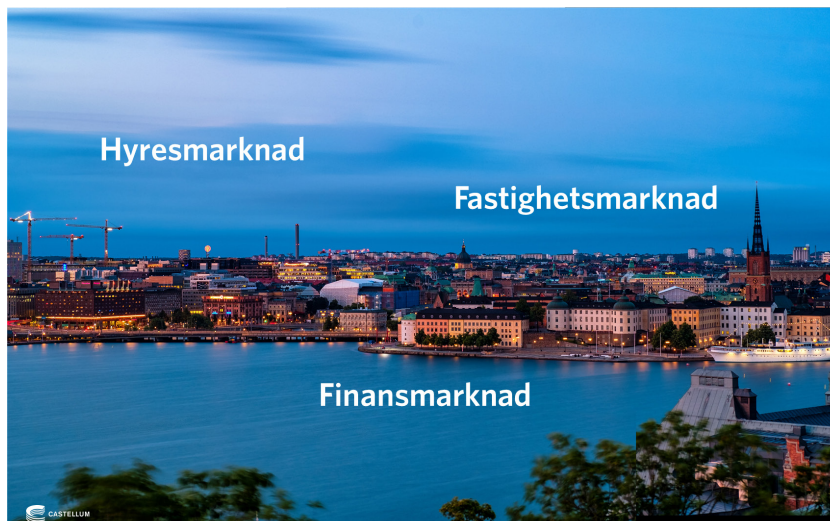


Vår förmåga att förändra oss i syfte att inte bli omsprungna av destruktiva konkurrenter. Vi har satsat på att skapa nya affärer, där den stora naturligtvis är coworking. United Spaces går bra och verksamheten var lönsam redan efter nio månader i vår ägo. Nu ska vi expandera och närmast i tur står nya etableringar i Uppsala, Stockholm, Göteborg och Helsingborg. Men United Spaces är inte bara en vanlig coworkingverksamhet, utan även en plats vi kommer att kunna använda oss av för att utveckla intressanta lösningar.



Slutligen, **vår balansräkning** som nu är starkare än någonsin tidigare, med en 43-procentig belåningsgrad. Detta har naturligtvis skapats genom att värdena på fastigheterna ökat, men också för att vi varit disciplinerade och i stort sett inte ökat belåningen under de senaste två åren. Så summa summarum – vi har en mycket stark position.

Det var en statusgenomgång om oss själva. Låt oss så titta på Castellums omvärld, på de marknader där vi agerar.



Vi verkar på tre marknader: Hyresmarknaden, Fastighetsmarknaden och Finansmarknaden.



Hyresmarknaden inom kontor har visat på styrka, främst på grund av att det har producerats mindre kontorsyta än vad marknadens tillväxt har krävt. Det har i sin tur lett till minskade vakanser och höjda hyror. Här kunde vi på alla våra geografiska områden konstatera nya rekordhyror under 2019, vilket förstärktes av att vi lyckades förhandla upp hyrorna med hela 22 procent i snitt. Det beloppet är redan med i resultaträkningen för 2019. Faktum kvarstår det finns väldigt få lediga kontorsytor i våra städer. Det borgar för fortsatt stabilitet, även om vi kommer att mötas av oro i marknaden i det korta perspektivet.



När det gäller hyresmarknaden för logistik fortsätter utvecklingen av e-handeln, det vill säga att vi människor köper allt mer på nätet. Det i sin tur gör att det krävs nya distributionssystem och därmed nya logistikanläggningar i bra lägen. Castellum gynnas av detta. Vi har under året ökat våra intäkter inom logistik med 75 miljoner kronor och byggt 56 000 nya kvadratmeter logistikytor. Blickar vi framåt så ser vi att vi kommer att producera många fler logistikfastigheter i både Stockholm, Malmö och Göteborg. Här är det största området Säve, och det kommer att kompletteras med medelstora anläggningar. Så detta kommer vi att återkomma till många år framöver.

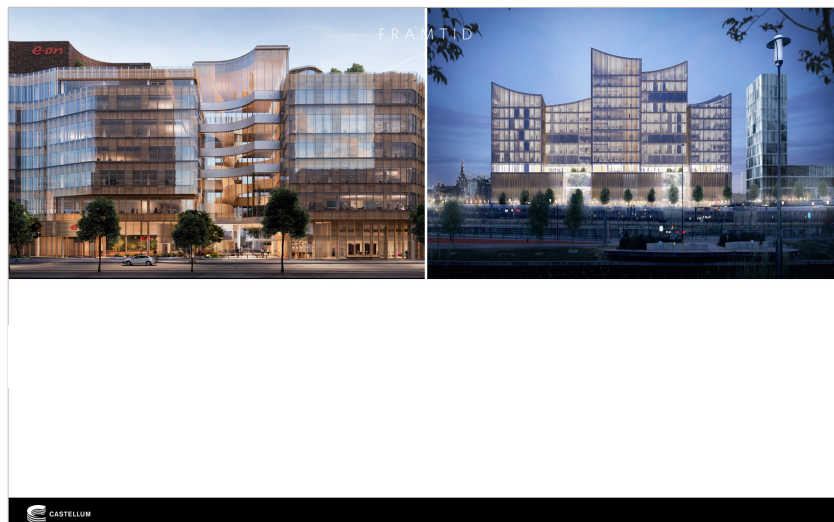


Fastighetsmarknaden har varit mycket stark. Vi kunde se hur fastighetspriserna fortsatte att stiga fram till de senaste noterade affärerna i Norden, vilket beror främst på lägre avkastningskrav och starka kassaflöden. Vi får nu avvakta effekterna av coronavirusets påverkan på priser i direktmarknaden, men jag är positiv när det gäller den fortsatta långsiktiga värdetillväxten i fastighetsbeståndet.



Finansmarknaden slutligen. Vi finansierar oss via olika källor. De stora marknaderna är för oss för närvarande obligationsmarknaden i Sverige och på Euromarknaden, samt bankfinansiering. Dessa marknader har de senaste åren erbjudit attraktiv finansiering. Det bör nämnas att vi mer eller mindre helt avstått från att öka finansieringen de senaste två åren, och istället omförhandlat och förbättrat de positioner vi redan har. Med den senaste utvecklingen och Castellums styrka ser vi framför oss att kunna fortsatt finansiera oss i dessa marknader.

Det där var om var vi är idag. Frågan är hur framtiden kommer att se ut? Jag kan naturligtvis, lika lite som någon annan, ge det exakta svaret. Men en sak vet jag och det är att vi, utifrån den starka position jag just beskrivit att Castellum besitter, har möjligheten att skapa vår egen tillväxt.



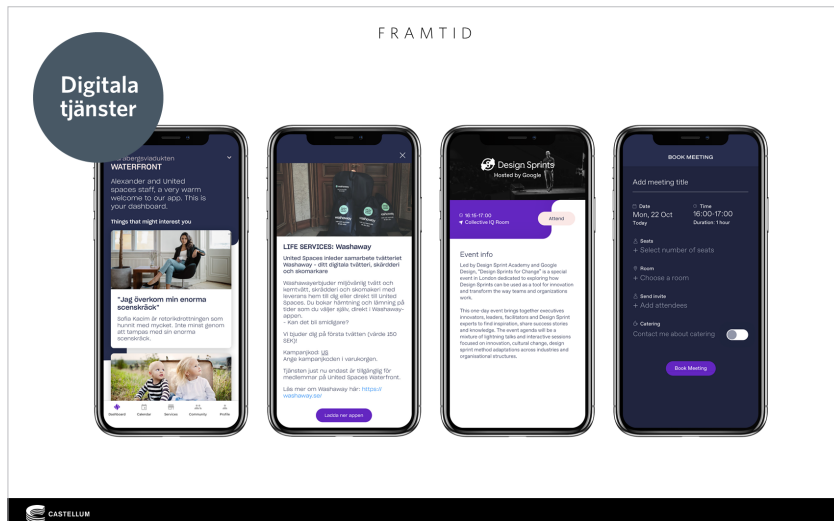
Vi räknar fortsatt med att uppföra fler byggnader än vi någonsin gjort. Vi har kapacitet att starta byggnation för 10 miljarder de närmaste två åren, om marknaden nu tillåter oss det. De senaste exemplen är naturligtvis de två jätteprojekten i Malmö; E.ON:s huvudkontor och domstolarna som vi bygger i direktanslutning till Centralstationen. Dessa ser ut att kunna startas de närmaste månaderna, då vi endast väntar på definitiva bygglov. Sammantaget är investeringen för dessa ca 2,5 miljarder kronor.



På det följer ett pärlband av större och normalstora projekt. Jag kan exempelvis nämna att vi har byggstartat i Västerås och avser byggstarta i Örebro och Jönköping innan vi syns om ett år igen. Det är naturligtvis de goda avkastningarna och kvalitetsförflyttningen som gör det så otroligt intressant att driva alla dessa projekt. Vi vet också att vår befintliga portfölj har kapacitet att skapa fortsatt tillväxt i förvaltningsresultatet. Med vår unika kundbas, med mer än 5 000 kunder och där staten står för en femtedel av intäkterna, förutspår jag att vi kommer att se fortsatt tillväxt.



Som ni säkert noterat är vi i långt framme i utvecklingen av digitala tjänster och inom hållbarhet, samt i arbetet med att öka vår service och flexibilitet via vårt coworking-bolag United Spaces. Detta är något vi kommer att fortsätta med, då vi ser att det gör Castellum mer attraktivt och därmed mer lönsamt. Vi tror mycket starkt på att vi måste vara med i den utveckling som sker och har därför börjat samarbeta med sex av Europas andra större fastighetsbolag, för att också själva utvecklas vidare. Det är ju fantastiskt att kunna göra det utan att konkurrera! Så förvänta er allt mer internationellt samarbete som ska komma våra kunder till godo.

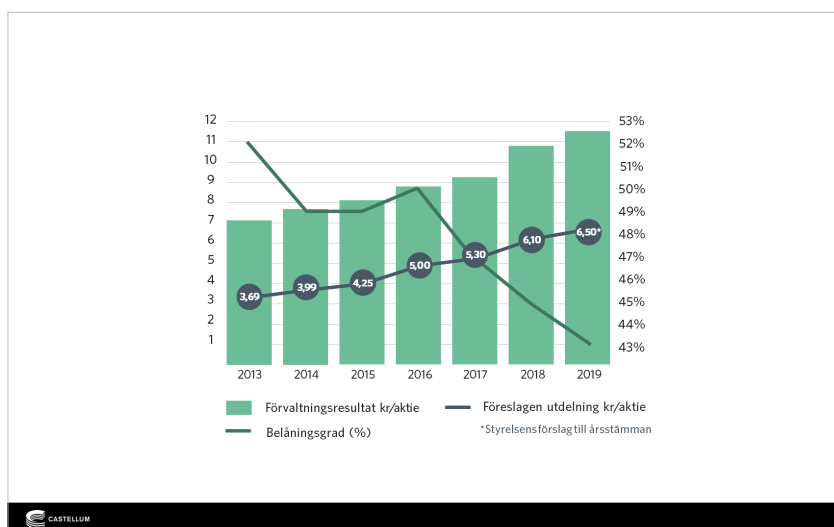


Vad är det då för digitala tjänster jag talar om? Vi tittar till exempel på tjänster som underlättar för företagen som driver verksamhet i Castellums fastigheter, och behöver skapa en fungerande arbetsplats med möbler, service, teknik och så vidare. Eller tjänster som underlättar livspusslet för människorna som arbetar i Castellums fastigheter. Just nu testar vi en ny digital plattform för tjänster på mer än 1 000 kunder på United Spaces. Den ska vi sedan erbjuda i alla våra hus i framtiden. Och mycket mer är på gång – vi vill ju i framtiden ha kontakt med alla de 250 000 människor som går till arbetet i våra hus varje dag och erbjuda dem tjänster som förenklar deras vardag.



När det gäller hållbarhetsarbetet så är det idag en del av vår vardag, något som genomsyrar all vår verksamhet. Ett exempel är att vi arbetar intensivt med hur vi ska ersätta det föråldrade distributionssystemet av el med verkligt hållbara, närproducerade lösningar. Vi bygger därför just nu Nordens största solcellsanläggning för tak. Vi gör det för att det är lönsamt och för att vi kan erbjuda våra kunder billigare och hållbarare lösningar. Och vi gör det för att lära oss. För vår ambition är nämligen att ha byggt 100 solcellsanläggningar på våra tak till 2025. Den här anläggningen finns på Hisingen i Göteborg och kommer att kunna producera 3,3 gigawattimmar per år, vilket motsvarar 660 standardvillors elbehov per år.

Det finns en massa andra saker att berätta! Mitt sista exempel får bli att vi återigen höll vårt löfte om att minst 4 procent av alla anställda ska vara lärlingar, eftersom vi under 2019 engagerade hela 84 unga personer i verksamheten och i de projekt vi bygger.



Som näst sista bild vill jag visa den jag tycker är väsentligast för er som aktieägare. Nämligen den som visar att vi har ökat förvaltningsresultatet varje år och under de senaste sju åren minskat risken i portföljen, vilket här beskrivs genom en minskad belåningsgrad. Till det ska läggas att aktiens totalavkastning i snitt varit 19 procent de senaste åren tio åren.



Nu har jag stått här och talat om alla de fantastiska saker vi gör och vill göra. Vi har alla mina kollegor att tacka för detta. Jag arbetar idag med 420 personer som tillsammans gör detta möjligt. Därför vill jag avsluta med att tacka alla dessa för de fantastiska insatser som görs varje dag. Det är det som möjliggjort att Castellum har den starka position vi har.

När jag tillsammans med dem blickar framåt så ser jag att vi är nu vi ett bolag som har möjlighet och kapacitet att skapa vår egen tillväxt!

Tack!