

**SKIDÅKANDE CIVILEKONOM****Namn:** Erik Karlin.**Ålder:** 42 år.**Bor:** Stocksund.**Familj:** Fru och fyra barn.**Fritidsintressen:** Skidåkning och innebandy. "Jag spelar fortfarande innebandy på serienivå, men numera i en veteranserie."**Bakgrund:** Civilekonom från Handelshögskolan. Har varit med och grundat Speed Ventures och E-trade. Inledde sin bana i fastighetsbranschen 2006, som vd på Sveamalm Fastigheter (ägt av Sveafastigheter). Grundade Tobin Properties tillsammans med Johan Varland 2010.

**NYA LÖSNINGAR.** Erik Karlin och Tobin Properties bygger exklusiva bostadsrätter i attraktiva lägen i Stockholmsområdet - en marknad som har gått spikrakt uppåt de senaste åren. I december noterades Tobins preferensaktie på First North, och bolaget emitterar nu ytterligare preferensaktier. När Fastighetssverige besöker Tobin på Humlegårdsgatan är man i full färd med att inreda kontoret.

# Vill bygga smart och snyggt

Tobin noterar preferensaktier för att växa på en stark marknad

■ På sikt planeras en notering av Tobin Properties stamaktier, men det finns ingen fastställd tidsplan.

Ett steg på vägen togs i december då bolagets preferensaktier noterades på First North.

Preferensaktiernas villkor gör att det är rimligt att tro att bolaget väljer att lösa in dem.

**Text & bild:** Nicklas Tollesson

**BOSTADSUTVECKLAREN TOBIN PROPERTIES** grundades av Erik Karlin och Johan Varland år 2010. De båda arbetade dessförinnan tillsammans på Sveamalm (Sveafastigheter) och var gamla kompisar från Handelshögskolan.

Affärsidén är att utveckla exklusiva bostadsrätter i attraktiva lägen i Stockholm - en marknad som sedan 2010 har utvecklats i helt rätt riktning. För närvarande har bolaget nästan 900 lägenheter i projektportföljen, med ett färdigutvecklat värde om cirka fyra miljarder kronor.

I juni emitterade bolaget preferensaktier till ett värde om 115 miljoner kronor (1 150 000 till 100 kronor styck). Dessa noterades

---

*»Våra lägenheter  
ska ligga i rätt lägen, vara  
arkitektoniskt tilltalande och  
våldigt funktionella.«*

---

i början av december efter att ett mindre antal – 50 000 – hade erbjudits allmänheten genom Avanza till kursen 105 kronor.

Tobin Properties betalar en hög utdelning – elva procent räknat från kursen på 105 kronor – och man kan från och med juni 2016 lösa in preferensaktierna för 110 kronor styck. Villkoren säger att direktavkastningen ska ökas med fyra procentenheter efter årsstämman 2019 och med ytterligare fyra procentenheter efter årsstämman 2021. Efter årsstämman 2020 höjs även inlösenbeloppet till 130 kronor.

**SAMMANTAGET INNEBÄR DE** här förutsättningarna att preferensaktierna rimligtvis kommer att lösas in.

– Som instrumentet ser ut finns det stora incitament för oss att lösa in preferensaktierna, kommenterar Tobins vd Erik Karlin, som tror att villkoren hade sett annorlunda ut om preferensaktierna hade emitterats i dag.

– Sedan vi genomförde emissionen har vi sålt lägenheter för cirka en miljard kronor, vi är ett finansiellt starkare bolag i dag.

Tobin är just nu mitt i en emissionsprocess om ytterligare 850 000 preferensaktier. Emissionskursen för dessa är satt till 108 kronor.

I planerna ligger också en notering av bolagets stamaktier, men ingen tidsplan är fastställd.

› Men man kan tänka sig att ni väljer att lösa in preferensaktierna i samband med en nyemission och en notering av stamaktierna under andra halvåret 2016?

– Jag kan inte kommentera det.

› Hur har noteringen av preferensaktierna ändrat ert arbetssätt?

– I den dagliga verksamheten inte så mycket. Vi har ju haft externa investerare med i enskilda projekt tidigare och därför haft vissa krav på oss när det gäller rapportering och uppföljning. ›



## *Specialist inom fastighetsrätt Auktoritet inom hyresrätt*

Under 25 år har vi vänt på varenda sten i våra uppdrag inom förvärv, förvaltning, tvistelösning och försäljning. Kombinationen erfarenhet och spetskompetens tilltalar klienter som fastighetsbolag, kommuner och statliga myndigheter. Varmt välkommen att kontakta oss på Advokatfirman Steinmann – oavsett om du är en stor eller mindre aktör.

[www.steinmann.se](http://www.steinmann.se)

ADVOKATFIRMAN  
**STEINMANN**

*När det gäller fastigheter*

- Det innebär ett visst merarbete för vår ekonomiavdelning men i grund och botten är det ju bra att ha ordning och reda i bolaget. En positiv bieffekt är ju också att det kan underlätta dialogen med banker och kanske också slutkunder. Att vara noterad är ett slags kvalitetsstämpel.

JUST KUNDPERSPEKTIVET ÄR oerhört viktigt för Tobin Properties, enligt Erik Karlin.

– Traditionellt har bostadsutvecklingsbranschen legat efter när det gäller att anpassa sig efter vad kunden egentligen vill ha. Tandkrämsindustrin har kommit längre än bostadssidan, vilket är förvånande med tanke på att bostaden vanligtvis är den största investeringen man gör i livet. Jag menar att kundperspektivet har prioriterats ner för att byggkostnaderna ska minska och för arkitekternas del har det kanske ibland varit viktigare att de får göra sina konstverkslösningar än att bostäderna ska vara funktionella.

– Vi tar kundperspektivet på allvar. Vi gör noggranna kundanalyser och har även tagit in personal från andra branscher som har kommit längre med det här tänkandet.

– Våra lägenheter ska ligga i rätt lägen, vara arkitektoniskt tilltalande och väldigt funktionella. Samtidigt som de ska vara lockande på en visning ska de boende tre år efter inflyttning fortfarande komma på att ”det här var en smart och snygg lösning”.

Tobin går emot det dominerande industriella tänkandet, att få ner produktionskostnaderna genom generella lösningar. Tobins projekt ska alltid utvecklas utefter det enskilda projektets förutsättningar.

➤ Ni har verkat på en stadigt uppåtgående marknad, bostadsrättspriserna i Stockholm har stigit mer än de flesta förväntade sig att de skulle göra. Hur står ni rustade inför en nedåtgående marknad?

– Förr eller senare går marknaden ner, frågan är inte om utan när. Det senaste året har priserna stigit med tio procent allmänt i Stockholm och ännu mer i de attraktiva områden som vi verkar i. Det viktigaste, skulle jag säga, är att vi verkar i rätt lägen, där det alltid finns köpare, oavsett konjunktur. Det värsta som kan hända är att man får sänka priserna, det är värre att satsa i lägen där man riskerar att stå utan köpare i dåliga tider. Sedan måste man givetvis ha en finansiell beredskap. Det känns som att vi just nu står väl rustade. ■

