

# Fastighetsnytt's första sommarpodd – Per Svensson

*"Fastighetsbranschen är sämst i världen. Det är världens mest bekväma bransch, kanske för att tillgångarna är så självklara. Eller är jag för hård? Nej, jag tycker inte det. Framgent kommer färre saker komma gratis, oavsett vilken aktör i fastighetsbranschen man är eller tillhör. Vill man ligga i framkant måste man stånga sig blodig för att komma fram, framförallt om man som jag, vill driva en expansiv fastighetsrådgivarkoncern. Varför väljer man denna jobbiga väg? För att bevisa att det är möjligt? Kanske.*

*Jag drivs av att skapa något stort. Bygga något aktat och fint, ett värde, ett varumärke. Något som växer upp och börjar växa ännu mer av att det växer. En struktur som kapitaliserar på sig själv genom väl genomförda affärer och nöjda kunder. Något unikt, som kan rullas ut i hela världen. Något som i en snar framtid kommer rulla ut sig själv för att det blivit igång-sprunget med en sådan fart att det inte kan stanna. Det finns få begränsningar i världen som kommer att vara fasta. Det finns så klart fysiska lagar, men allt annat som är "omöjligt" att förändra, är teoretiska hinder eller fysiska murar. Människan hittar genom teknologin varje år nya sätt att trotsa även de fysiska lagarna som finns. Varför ska någon i någon bransch nöja sig med något som inte fungerar optimalt? En lösning som egentligen inte är den bästa, inte den mest effektiva eller den enklaste vägen till den kvalitet som efterfrågas? Jag vägrar göra det, både idag, och om fem år. Om vi inte förändras med efterfrågan, så dör vi.*

*Jag ska vara självkritisk. Fastighetskonsulter är allt annat än i framkant, i förhållande till konsulter i nästan vilken bransch som helst. Man bygger upp en fasad om "hemlig kunskap" som man värnar om, som är så hemlig, att den sägs vara värd hur mycket pengar som helst. Hör och häpna; Det är en lögn. Aktuell kunskap om vilka parter som rör sig i investerarkretsarna borde väl vara en självklarhet för att kalla sig fastighetskonsult? Det tycker i alla fall jag. Samma aktörer som håller fanan kring denna information högst av alla, är ofta samma bolag som bombar ut information om deras "hemliga processer" i fastighetsmedia. Befängt kan man tycka? Ja, det tycker i vart fall jag. Det kommer komma en dag, mycket snart, när säljande parter börjar förstå att detta arbetssätt är en kupp, där man säljer in en produkt och levererar en annan. Men dagen är inte kommen. Det kommer komma en dag när en process fungerar utifrån hur den borde fungera, där varje affär oavsett typ, hanteras på bästa sätt utefter givna förutsättningar för just den affären. Så är det inte idag, i generella termer i vår bransch.*

*Vem är jag? Vem är Per Svensson? Det är helt klart sannolikt att du som lyssnar inte har någon aning om vem jag är. Kanske har du hört talas om en galen skåning som springer runt i rosa kostym, kanske har du hört talas om ett franskklingande konsulthus som expanderar kraftigt, hört om någon med en rosa bil, eller kanske har du reflekterat över en lustig man med en opassande mustasch i Di-Tv som uttalade sig om fastighetsmarknaden i Danmark? Jag är född på 90-talet, Malmöit, helt utan hämningar när det gäller tro på vad som går att åstadkomma. Jag tror att alldeles för många begränsar sig själv genom att inte tro att man kan. Jag skulle sannolikt kunna övertyga nästan vem som helst, om vad som helst. Personer som träffar mig som hastigast skulle nog kunna tycka att jag har hybris, jag hävdar att jag är en realistisk optimist.*

Jag måste passa på att berätta en lustig sak om mustaschen som jag nyss nämnde. Jag fick en förfrågan av Di-TV i november 2017, om att kommentera den de svenska fastighetsbolagens närvaro och expansion över sundet. Fantastisk möjlighet för oss att synas, tackad självklart glatt ja. November, eller Movember som det kallas, innebär att vi med betydande skäggväxt i bolaget, passar på att visa stöd för Movember-kampanjen, och sparar ut mustasch. Inspelningen skedde med några dagars marginal kvar av november. Pinsamt blev det när jag insåg att sändningen var först ett par dagar in i december... detsamma gäller bilden på SF-Invests styrelse. Så nej, jag är inte inspirerad av någon colombiansk drog-baron. Men jag lovar att fortsätta se ut som det, varje gång november inträffar, så länge skägget fortsätter att växa ut snart därefter.

Jag startade mitt första bolag som 11-åring, i pappas namn. Jag insåg att hockeyskydd var betydligt mindre kostsamma i Kanada än i Sverige. Jag kommer så väl ihåg när jag sprang ner till mamma och pappa som satt framför tvn en kväll och frågade pappa om ett kreditkort. "Vad ska du ha det till" frågade pappa med goda grunder. "Jag har hittat skydd i Kanada som jag kan sälja i Sverige och tjäna pengar", var mitt svar. "Jaha", blev svaret. "Men frakt och tull?" Jag sprang direkt upp till datorn igen och konstaterade att det skulle minska på vinsten. Men det var fortfarande pengar att tjäna. Jag sprang ner igen, och redovisade min slutsats om att det inte var några pengar i sammanhanget. Jag fick med mig kortet och sprang upp igen. På vägen fick jag höra "men du testas med en uppsättning innan det blir något stort av det där", med en varnande ton. De orden kunde tolkas som att jag bara fick testa en uppsättning. Jag tolkade det som att så länge första går bra, så får jag göra något stort av det.

När jag några år senare la skridskorna på hyllan och konstaterade att NHL var långt borta, men att business nog var vad jag skulle hålla på med la jag ner SWEgoalie, som då var Sveriges första webbshop för målvaktsutrustning på nätet. Det var inte kul om jag inte själv skulle köpa massa fräcka skydd. Jag förundras idag över hur insiktsfullt det var att ta det beslutet, när jag inte skulle vara "aktiv i marknaden längre". Jag satt i samma rum, som då var fyllt med hockeyskydd när jag gick ned till pappa, och med lättnad berättade att jag vill börja arbeta på Statoil. "Okej, varför?" undrade han då. "Jag vill testa att vara anställd."

Som mest hade jag fyra parallella extrajobb under gymnasietiden. Butiksbiträde, telefonförsäljare, allt-i-allo i fysisk form samt allt-i-allo av administrativ karaktär. När gymnasiet var avslutat fick det bli vidare studier. Jag ville verkligen bara "bli klar" och kunde inte låta bli att längta tills man fick komma ut i arbetslivet. Riktiga arbetslivet, som man föreställer sig som student är något helt annat än vad man sett tidigare. Fastighetsbranschen var solklar för mig att anta. Jag såg framför mig att det handlade om stora affärer och mycket pengar. Något som passade väl in i min egen idé om hur jag skulle kunna prestera något fantastiskt.

Min pappa har betytt mycket för mig, han har tjatat in många viktiga ståndpunkter i form av olika klyschor om hur sälj fungerar, om hur viktiga kunderna är och att "man ska sälja när någon vill köpa". Både pappa och farfar har huserat i bygg- och fastighetsbranschen och nog har man fått i sig en del entreprenörskap genom blodet. Att se möjligheter i nästan allt, är jag säker kommer från dem. Att ha en hög arbetsmoral och affärsmoral, helt säkert. Jag tror även att min kärlek till arbete i mångt och mycket kommer från samma källa. När man får lära sig vad direktavkastning är för något som sjuåring och får se sin pappa komma hem från jobbet förbannad och säga "jag ska aldrig ha en chef igen", inser man med facit i hand att äpplet inte faller så långt från trädet. Det gör mig verkligen inget. Jag brukar undvika att nämna min familj i affärssammanhang, men när någon kommer på att de känner min pappa eller min farfar, eller vid de tillfällen när det lämpar sig, så har det hittills aldrig inträffat att de har en negativ bild- snarare motsatsen. Det är

*något jag vill bibehålla till min son, om han en dag skulle få för sig att röra sig mot fastighetsbranschen.*

*Jag tar möjligheter när jag ser dom. Sista året på Malmö Universitet, fastighetsföretagarlinjen, hade vi en gästföreläsare som demonstrerade en extremt intressant digital produkt. De hade all säljrepresentation med utgångspunkt från Stockholm. Konstigt att hoppa över den kanske viktigaste delen av Sverige, tänkte jag. Jag approcherade representanten artig i efterhand, och poängterade problematiken för honom. "Här måste ni nog ha tänkt fel, jag skulle kunna göra det" har jag för mig att jag sa. Jag blev ihopkopplad med deras Sälj- och Marknadschef som bara några dagar efter, satt på andra sidan bordet med mig i Malmö.*

*Jag blev välkommen för min entusiasm och mitt driv, av en ung och affärsmässig säljchef, Andreas Nordgren. Efter en kort tids prestationsbaserat test, ombads jag att flytta upp till Stockholm för att börja på heltid när studierna var klara. Jag kände att jag hade kommit hem till rätt företag och rätt start i karriären. Jag bestämde mig för att ta chansen. Sätta livet åt sidan och göra allt, för att suga ut så mycket lärdom jag kunde av jobbet. Jag skulle få träffa mer eller mindre alla på bank som arbetade med fastigheter, samtliga fastighetskonsulter och samtliga fastighetsägare... Komma först och gå sist, upphöjt i två. Jag mötte ofta personer som lämnade Spy Bar när jag tog min promenad till kontoret, som låg vid Stureplan. Ibland kunde jag träffa samma personer på vägen hem från jobbet. Jag förundrades över deras beteende, och då ska jag poängtera att jag inte på något sätt är renlevnadsmänniska.*

*Väl på plats cirkulerade nästan som en gammal vandringshistoria, om hur fantastiskt det hade varit att få Erik Selin att ställa upp som gäst på ett frukostseminarium. Den ultimata gästen, beskrevs han som. Orädd och övermotiverad kastade jag mig över storyn och frågade varför ingen hade löst detta ännu. Jag kommer ihåg hur samtalet stannade upp, och mitt ansiktsuttryck blev granskat väldigt noggrant, innan jag avbröt beskådandet av mig med att säga, "Jag löser det". Det fnittrades precis sådär som på film, och jag fick ett "lycka till", för att samtalet sen skulle skifta fokus.*

*Jag fick tag i Eriks nummer och satt ett par minuter och förberedde mig med motivationstal i mitt huvud. Erik, som var en person som jag hade full koll på och hyste stor respekt för, var min största förebild i branschen redan då. Jag bestämde mig abrupt för att "bara göra det" och klickade på ring med en skakig hand. Lagom chockad blev jag när han glatt svarade, som han alltid gör, "Erik". Herregud tänkte jag för mig själv. Nu har jag 30 sekunder på mig att sälja in detta. Jag drog det bästa jag kunde få ur mig på 30 sekunder och försökte vara brutalt ärlig, trevlig och ödmjuk. Jag har ingen aning om vad det var jag sa, men jag blev ganska säker på att det gick åt skogen när han vänligt men bestämt avslutade samtalet med att säga; "jag mailar dig".*

*Satan. Fan också. Det var min chans. Nu har han bollen och jag kan inte ens höra av mig igen. Jag kände mig besegrad och insåg att jag skulle vara tvungen att berätta att jag inte löste det. Men till min stora förvåning, bara en timme senare, så låg där ett mail i inkorgen från honom. "Hej Per, nästa gång du har vägarna förbi kan du väl komma upp på en kaffe". Det var väldigt passande att jag skulle vara i Göteborg mer eller mindre varje dag, från tre dagar längre fram till en månad efter. Så var det såklart inte, men det var vad jag kommunicerade till honom. Jag fick en tid bekräftad och bokade in resan. Overkligt kändes det.*

Väl på plats, tio minuter för tidigt efter att först ha väntat i 30 minuter i bilen och sedan 10 minuter utanför entrén, välkomnades jag av samma trevliga receptionist som man möts av på Balders kontor idag. Nog märkte hon att jag var övernervös och var extra vänlig, för att hjälpa mig lite. Hon insåg alldeles säkert att jag inte hade någon aning om att Erik faktiskt är så trevlig som han verkar.

Hon följde mig ner till kontoret och vi skakade hand innan vi slog oss ned vid den soffgrupp som stod precis innanför dörren. Nervositeten försvann och jag insåg att jag satt i min karriärs viktigaste möte. En realistisk optimist på 23-år med fastighetsbranschens mäktigaste man på andra sidan. Vi hade ett fantastiskt inspirerande samtal och jag kunde inte sluta förundras över hur trevlig han var, och hur nyfiken han var på vad jag ville med karriären, vad jag tyckte om fastighetsbranschen och med livet. Jag kände att jag kunde ställa vilka frågor som helst, och samtalen blev roliga diskussioner. När vi hade suttit ner i 3 timmar och 25 minuter fick jag panik och kände att jag var tvungen att avsluta mötet. "Jag kan inte ta mer av din tid nu, det känns som att jag stoppar hela fastighetsbranschen" sa jag, och reste mig upp. Erik skrattade och sa att jag var välkommen förbi när som helst och att vi väl kunde hålla kontakten. Jag trodde på honom, och tänkte ta honom på sina ord. Jag var glad, jag hade grejat det viktigaste mötet i mitt liv. På vägen ut genom dörren ropade han till, och sa "och Per, skicka över datumen på de där frukostträffarna så är det klart att jag är med".

Erik Selin har sedan den dagen fungerat som min mentor, helt utan att ha något formellt mentorskap, och delvis utan hans vetskap. När jag ställs inför ett affärsbeslut, så tänker jag alltid: "Vad hade Erik tyckt om han var i min situation". Oftast kommer jag fram till något bra och kör på det. Ibland ber jag honom om råd, då alltid av strukturell karaktär, i ett helikopterperspektiv. Det är en extrem förmån att få ha någon som Erik att se upp till och jag kommer sannolikt aldrig sluta förundras över hur han kan ha tid med sådana som mig, och hur han alltid har ett bra svar. Att han dessutom är jordnära, ödmjuk och intresserad? Om jag någon gång i framtiden blir sedd som något i närheten till hälften honom, så kommer jag ha lyckats.

Det gick snabbt mellan mina två hopp i branschen och efter att ha flyttat hem från Stockholm till Malmö fick jag möjligheten att testa på att agera transaktionsrådgivare. I den rollen hamnar man snabbt i ställningstagandet mellan personligt varumärke och agera på bästa sätt för en affär. Jag blev kvar nio månader.

Med det fokus som jag tycker mig ha i att fortsätta att alltid göra "rätt" så hade jag tacksamt nog skaffat mig precis de kontakter jag behövde för att starta Croisette. På mitt andra jobb, fick jag förmånen att lära känna Jacob Karlsson, som jag vid de tillfället inte hade en aning om var allierad med Erik. Tack vare en tillfällighet råkade jag pitcha idén om Croisette och med bakgrund av relationen som jag nämnde tidigare, möjliggjordes också kapital för satsningen. "Det vore väl rimligt att man som konsult behöver finnas närvarande i Skåne för att kunna erbjuda uthyrnings- transaktions- och värderingstjänster i Skåne? Det vore väl också rimligt att man använder digitala tjänster och skapar digitala nätverk för att möjliggöra större spridning av t.ex.

etableringsmöjligheter?" Typ där var kärnan i det hela. Affärsmässighet, nytänk och högt tempo är vad som behövs i konsultbranschen. Det fanns inte innan Croisette öppnade.

Vi, och när jag säger vi menar jag Croisette, var först att börja med sponsrad marknadsföring av vakanta lokaler via sociala medier. Detta var alltså för mindre än tre år sedan. Så dålig har branschen varit till nu.

Tacksamt att dra i gång något nytt i en sådan bransch? Ja. Vi körde på. Hårt dedikerat arbete, blev fler och gick från 0 till 7 första hela verksamhetsåret. Ett år senare var vi 14. Vid samma

mättidpunkt 2018 räknar vi med att vara 30, ha kommit upp topp 10 på transaktionslistan, ha vunnit flertalet stora bokslutsvärderingsuppdrag och vara den mest omtyckta, mest nytänkande och mest attraktiva fastighetskonsulten att anlita och arbeta hos, i våra samtliga tre affärsområden.

Gällande vår uthyrningsverksamhet som för mig är sälj i dess renaste form, tog det mindre än tre år innan vi blev marknadsledande i vår första region. Vi har majoriteten av uthyrningsuppdragen och växer verksamheten för varje dag. När vi startade verksamheten i Stockholm, tog det en månad från att första personen kom in till vi hade hyrt ut 4 000 kvm på ritning. Det är ganska talande för oss. Vi är så ivriga att vi kör över, runt, eller under alla hinder som kan dyka upp. Så länge vi får rätt förutsättningar och kan agera affärsmässigt så finns det ingen anledning att anlita någon annan. Det kan låta kaxigt, men det är inte min avsikt. Det är sant och det är sant för att vi enbart vänder oss till personer som är villiga att arbeta hårt, är kompetenta och trevliga. Vi bygger team av individer, genomlysta för att passa perfekt i vår organisation. Det är både glädjande och skänker en stolthet när jag kan konstatera att ingen ännu velat sluta hos oss. Jag förstår att dagen kommer komma men jag tänker varje dag på vad jag kan göra bättre för våra medarbetare. Jag tror inte alla arbetsgivare gör det.

Croisettes resa är fortfarande i startgroparna. Vi vill göra något större än oss själva, vi verkar för att göra branschen bättre, för att förändra processer och för att få vinna uppdrag, som förtjänar någon som vill vara del av ett fantastiskt genomförande. Vi har en unik modell för ersättning till våra kollegor så att det finns en långsiktig rättvisa, olik någon annans. Vi tror på våra medarbetare och låter dem växa i sina roller, ibland vad som kan verka som galet fort. Vi kan fortsätta växa för att det är kul att växa, och för att om tillväxten uteblir, så dör företaget. Det är min absoluta övertygelse och jag lider med branschkollegor som behöver panikrekrytera efter personaltapp. Det är inte bra för dem, inte bra för branschen och inte bra ens för den nya medarbetare som självklart drar nytta av det uppenbara förhandlingsläget.

Vår vision, våra mål, och vår ödmjukhet till att vi inte ännu blivit världens mest kända varumärke var startskottet för SF-Invest. Fastighetsbranschen har som de flesta hört och tycker, kanske känner själva, stått still i vissa delar, lite för länge. Det finns världstrender som innefattat i princip samtliga andra branscher med undantag för fastigheter. Det gäller inte bara i Sverige. När vi springer på ett hinder, något som inte ger oss det vi vill, så vi vill ha det, till ett rimligt pris – så måste vi agera. För om inte vi agerar, så gör sannolikt ingen annan det heller. Det har branschen klart och tydligt bevisat för oss.

Irritation kring en eftersatt digital tjänst och vetskapen om att övriga branschen tyckte samma, blev droppen. SF-Invest bildades och är idag en världsunik sammansättning. Ett branch-fundingbolag med majoriteten av branschens mest betydande aktörer. Initialt var vi tio aktörer som gick samman för att genomföra det första projektet newst.com som kommer lanseras 19/9. Det finns inget liknande konsortium som går att hitta i världen, med så många betydande aktörer i samma formation. Nu är vi uppe i 14 av branschens största aktörer som är delägare och ytterligare antal som kommer använda Newst.com från lanseringsdatum. Vi är stolta på Croisette för att vi har initierat detta. Jag är stolt över detta, för vid ett flertal tillfällen under den resan har jag fått berättat för mig att "det är omöjligt, vi har alltid använt \*%&"/#\*" nu är några av de aktörerna med som partners i SF och gud vad jag ser fram emot lanseringen och kommande effekter av den. Newst kommer börja leva sitt eget expansiva liv, och vem vet vilka fler problem som visar sig, som ingen annan tar tag i, för SF att hantera. Jag kan avslöja som styrelseordförande i SF-Invest att det trillat in ett tjugotal förslag av olika karaktär, som alla varit

riktigt intressanta ur olika aspekter. Det skulle förvåna mig om vi inte kommer hantera något av dessa, i ett annat "hemligt tills vidare AB" inom en mycket snar framtid. Så jag tar tillfället i akt att säga tack till Klöver, Svenska Hus, Novi, Wihlborgs, Wallenstam, Balder, Corem, Kungsleden, Midroc, Platzer, Catena, Diös och NP3, som trott på mig, oss och SF-Invest. Tillsammans kommer vi förändra branschen.

Croisette finns inom 10 år i 10 länder. Vi kommer vara marknadsledande i Sverige, samt i ytterligare 2 av de övriga nio länderna. I de andra länderna kommer vi vara som vi är nu, up and coming underdogs. Jag bara älskar det. Jag tror att vi kommer behöva fylla på med länder, för att vi kommer bli marknadsledande i de andra också, och det är inte okej att bli "fat and happy". Kanske adderar vi affärsområden också, med samma anledning. Vi kommer ha förändrat synen av en fastighetsrådgivares roll, både i branschen och i samhället. Vi kommer ha varit en stor del i branschens modernisering och förändring av tjänsteutbud. Vi har tagit CSR till en ny nivå och kommer vara den mest miljövänliga rådgivaren i världen. Vi har fått IT-bolag, som inte ligger i framkant att framstå som analoga.

SF-Invest, kommer också ha ägande i ett flertal länder, för det kommer råka bli så. SF kommer vara en stor del av nya branschöverskridande överenskommelser, ha byggt system som vi kommer enas om att nyttja först i Sverige, och sedan i våra grannländer. En maktfaktor i branschen med mål att tvinga oss att komma ikapp resten av affärsvärlden. Jag är helt övertygad om att det är så det kommer bli, för vi har bara börjat.

Vart är jag själv om 10 år då? Har jag köpt min Koeningsegg som jag tänkte när jag var 15? Blivit miljardär och slutat arbeta? Har jag börjat investera i fastigheter själv, eller är jag börs-VD? Nej, Jag kommer vara kvar på Croisette, kämpa för att vinna mer och mer mark "måla kartan rosa", har säkert blivit miljardär och hade då haft möjlighet att köpa min Koeningsegg. Men jag tror att jag har en liten rosa elbil, som skänker mig lika mycket glädje varje gång jag ser den.

Jag hoppas att jag har kunnat inspirera lite grann. Om inte det, så hoppas jag att ni i vart fall njutit av minuterna i hängmattan. Jag tackar ödmjukast för att du valt att lyssna på mig och ser fram emot att få diskutera branschen även framåt. Jag hoppas du tar med dig, att nästa gång någon säger att det är "omöjligt", så är det bara omöjligt för dom som säger det."

- Per Svensson, VD & Founder, Croisette Real Estate Partner