

# Kolterjahn om nya rollen

<http://www.fastighetssverige.se/artikel/kolterjahn-om-nya-rollen-25428>

Publicerad den 9 Augusti 2017

## **KARRIÄR** JLL:s retailsatsning tar form. Så ser analyschefen Fredrik Kolterjahn på sin kommande roll, vad han kommer sakna, bolagets rekryteringar – och hans ordförandeuppdrag i Nordic Council of Shopping Centers.

Det var i slutet av juni som JLL meddelade att man utsett analyschef Fredrik Kolterjahn till Head of Retail Advisory. Därmed han blir det senaste tillskottet i JLL:s satsning på detaljhandel.

– Det ska bli väldigt spännande och väldigt kul att fokusera på detaljhandelsfrågor. Det är det jag kan bäst, så är det bara. JLL satsar verkligen på retail och har både ett starkt erbjudande och hög kompetens inom området, som är viktigt att lyfta fram, säger Fredrik Kolterjahn.

Han trycker på just det där sista, att lyfta fram retailbiten i bolaget.

– Det finns ett starkt retailteam i bolaget redan, men det har vi inte riktigt kommunicerat tidigare, konstaterar Kolterjahn.

Inom researchdelen har SBAB:s chefekonom Tor Borg plockats in. Erik Skalin kommer att få ansvar för leasingdelen. Lägg därtill Joacim Sjöberg som får ansvar för capital market och i ett rekryteringsrace kan vi konstatera att JLL gjort ett väldigt starkt år.

Något Fredrik Kolterjahn gärna understryker.

– JLL är verkligen rätt arbetsplats nu. När jag började för två år sedan kände jag att det fanns en vision som var stark, det hände mycket. Sedan är vi inte färdiga med alla rekryteringar, det är flera spännande saker som kommer ske under hösten.

### **Kommer du att sakna din tidigare roll?**

– Klart jag kommer sakna det, i vissa delar. Att jobba med research ligger mig varmt om hjärtat, och jag har fått förmånen att komma i kontakt med alla fastighetstyper. Det har varit ett ganska stort fokus på kontorsmarknaden, där det hänt otroligt mycket och som är en väldigt stark marknad.

– Det samma gäller logistik som är ett starkt segment. Alla på JLL jobbar egentligen med alla typer av fastigheter – så vi får se hur mycket jag egentligen släpper.

### **Du har tidigare pratat om en osund kontorsmarknad.**

– Ja, men det där beror också på vilken hatt man har på huvudet. För fastighetsägare är det naturligtvis en väldigt stark marknad. I Stockholm CBD slår hyresnivåerna nya rekord i princip i varje kvartal, så där kan man inte må annat än bra.

– Om jag däremot tar på mig hyresgästens hatt istället, så är faktum att det finns inte så mycket kontorsyta tillgängligt i dessa lägen – vilket gör att priserna drar iväg. Man har fått nästan dubbel så hög hyra, vilket slår direkt på sista raden. För att få lönsamhet kan man i dag säga att det är osunt låga vakansgrader, tillägger Fredrik Kolterjahn.

Det är inte bara nytt uppdrag operativt som 42-åringen kan blicka tillbaka på från den senaste tiden. I maj fick vi veta att Kolterjahn ersätter Agoras vd Wilner Andersson på posten som ordförande för Nordic Council of Shopping Centers, NCSC. Han valdes för de kommande två åren.

– Först och främst är det hedersamt att få det här uppdraget. Det är lite grann ett kvitto från branschen att man har något att bidra med, säger Kolterjahn.

NCSC är en bransch- och intresseorganisation för köpcentrumbranschen i Norden. Målet med verksamheten är att utveckla köpcentrumbranschen och stärka dess status som en professionell och stark partner i samhället. Organisationens medlemmar består av såväl fastighetsägare som detaljister, uthyrare, konsulter och stadsplanerare.

– Det finns flera saker att fokusera på, men vi ska höja ribban för det som är relevant för branschen och vara en viktig del av den offentliga dialogen. NCSC ska bli en talesperson i branschen.

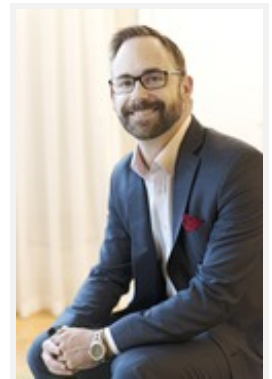


Bild: JLL  
Fredrik Kolterjahn.

- **Anthon Näsström**

[anthon@fastighetssverige.se](mailto:anthon@fastighetssverige.se)