

estate



MAGASIN OM BYGGERI, EJENDOM OG INVESTERING

- udgives i samarbejde med Byggesocietetet

Nr. 04 | 2014 | 7. årgang

Opsving i hotelmarkedet

– se reportagen

Læs mere på side 42

**København og Malmø
har masser at byde på**
- billeder og stemning
fra CMPS

Læs mere på side 54

TEMA

**Udfordrende udvikling i
nye havneprojekter**

Læs mere på side 20

Landinspektører på facebook

Læs mere på side 24

**Højt-eksponeret projekt
går i jorden**

Læs mere på side 32

Boliger for 3 milliarder kr. på vej

Læs interviewet på side 14



Styrk dit brand i ejendomsbranchen- bliv partner på en Estate Media konference

Som partner på en Estate Media konference bliver dit brand eksponeret bredt i forbindelse med markedsføringen i forskellige medier.

Dit brand bliver sat i forbindelse med et aktuelt emne og en faglig event af høj kvalitet, og du får mulighed for at bruge konferencen i din markedsføring.

Du har mulighed for effektiv markedsføring under konferencen, præsentation af løsninger og kontaktpersoner og efterfølgende opfølgning. Vi sammensætter pakker, der er tilpasset dine ønsker om indhold og giver dig den optimale effekt.

Kontakt os og hør mere om mulighederne på tlf. 49 25 39 69 eller send en mail til Michael Mortensen på mortensen@estatemedia.dk



indhold

Artikler

4 Leder | Altaner må der til

TEMA - BYGGERI OG UDVIKLING AF EJENDOM

14 Projektudvikling | Tilbage i sporet

20 Landinspektører | Giv agt!

24 Landinspektører | Et heftigt år i landinspektørbranchen

26 Projektudvikling | Målgrupper hjælper ejendomsudviklere til succes

32 Arkitektur, rådgivning og indretning | Skoleeksempel på udvikling

36 Interview | Mipim-direktør: Slå jer sammen i Norden

42 Reportage | Positiv stemning i hotelmarkedet

44 Udland | London tæt på kogepunktet

54 Reportage | Københavns nye internationale ejendomsmesse fik visitkortene frem

78 Nyt fra Byggesocietetet | Mere metro til København – men glem ikke resten af Danmark

Ordet er dit

70 Debat | Pas på forældelses- og reklamationsfristen
Af Erik Hovgaard, Partner, advokat (H)

72 Debat | Pisk og gulerod i energisparepakken
Af Jakob Eriksen Director, KPMG

74 Debat | Aftaler om ansvarsbegrænsninger kan tilsidesættes
Af Thomas Stampe

76 Debat | Gør en dyd ud af nødvendigheden
Af Peter Lilja, Director, Situs Nordic Services og
Pia Berndt, Associate Director, Situs Depositary Services

Overblik

Nyheder indland | 6, 10, 12, 18, 49

Tal og tendenser | 50-53

Virksomheder og mennesker | 80-82

Brancheguide | 64-76

Kalenderen | 83

Læs i Estate Magasin nr 5 -2014 | 83



Hver 15. bolig i London
koster nu mere end
10 millioner kr. Bobbeltruede
London kæmper med Paris om
investorernes gunst



Side

44



Side

70

Altaner må der til



Det er virkelig en smuk tanke at bygge lejligheder uden altaner med det mål, at så går folk ned og bruger det offentlige byrum i stedet for. Men nogle smukke tanker har det desværre med ikke at blive til virkelighed. Da Holmen i 90'erne genopstod som del af København efter at have været lukket i 300 år, myldrede den kreative klasse til og udadtil lød det som om et nyt legaliseret Christiania med intensivt socialt fællesskab var ved at blive skabt. Men når det kom til stykket, så blev der plantet hække og bygget hegn som i et hvert andet parcelhuskvarter og også blandt de tidligere 68'ere, der flyttede ind.

Og det skal man respektere. Overalt i verden har man brug for sine egne kvm., og det er en opnåelig luksus at have sin egen altan, som man kan gå direkte ud på fra sin lejlighed. Lige nu bølger diskussionen i blandt andet København om altaner eller ej, og ikke mindst størrelsen på dem. Projektudviklerne vil gerne have altaner – store såvel som små – for at fremtidssikre – også på helt kort sigt – deres projekter. Det er forståeligt for de er langt mere attraktive med altaner, og meget ofte vil prisen bære sig hjem samtidig med, at boligerne får større brugsværdi.

Arkitektonisk og ideologisk kan der være mange grunde til at synes noget andet og håbe på herligt byliv i gader, pladser og parker, men der er ikke nogen grund til at tro, at fremtidens generationer vil foretrække en bolig uden altan, selvom de er mere mobile og mindre stedbundne i nogle sammenhænge.

Der kan også være mange gode visionære og politisk fuldt forståelige grunde til at forsøge at modvirke den trend, der gør, at alle søger mod storbyerne i øjeblikket. Men det er også en af den slags bevægelser i samfundet, der ikke umiddelbart kan modarbejdes. Derfor er det så vigtigt, at der i stedet bliver skabt attraktive og fremtidssikrede boliger der, hvor folk gerne vil bo. Og at samarbejdet mellem projektudviklere og kommuner – selvom det er blevet meget bedre og konstruktivt de senere år mange steder i landet – ikke løber ind i forhindringer på grund af små ting som altaner eller andet.

I denne udgave sætter vi netop fokus på projektudvikling. Læs det dybdegående interview med – nye – Sjælsø Management, der arbejder med Danmarks største boligprojekt, læs om Tetris, der ikke ville fejle og med stor succes identificerede sin målgruppe, om matrikulering, energisparepakker, om mangler og forældelse, om CMPS, hoteller og mød ikke mindst eksklusivt Mipims adm. direktør, der giver et bud på hvorfor skandinaverne elsker Cannes.

Med ønsket om god læsning og en rigtig dejlig sommer!
 Med venlig hilsen

Kamilla Sevel
 Chefredaktør
 Estate Media
 sevel@estatemedia.dk

ESTATE MAGASIN

udgives af Estate Media – din videns og mediepartner i ejendomsbranchen



Nikolaj Pfeiffer, Markedsdirektør, Partner
 pfeiffer@estatemedia.dk

Jeg håber, du er tilfreds med Estate Magasin. Du kan læse om vores øvrige forretningsområder på estatemedia.dk

Annoncesalg
 T: 49 25 39 69

Abonnement og kundeservice
estatemedia.dk/abonnement
 M: service@estatemedia.dk
 T: 49 25 39 69

Redaktion
 Ansvarshavende chefredaktør
 Kamilla Sevel
 M: sevel@estatemedia.dk
 T: 42 76 00 20

Layout
 Estate Reklame
 M: friis@estatemedia.dk

Forsiden
 Flemming Joseph Jensen
 Foto: Lizette Kabré

Oplaget er kontrolleret af Specialmediernes Oplagskontrol.
 ISSN nr. 2245-6910

Medlem af

Tryk
 United Press



ESTATE MEDIA
 Videns- og mediehus for ejendomsbranchen

Man kan godt bygge en skole,
 som stadig er ny efter 25 år

Læs historien på mth.dk/man-kan-godt



FOTO: SADDOLIN & ALBÆK

Sampension køber hovedstadsportefølje for 400 millioner kr.

Sampension har købt 383 lejligheder i og uden for København af Aage V. Jensens Fonde for knap 400 millioner kr. Nettostartafkastet er på cirka 3,85 procent.

Porteføljen består af seks ejendomme med et samlet areal på 32.445 kvm., fordelt på 383 boliglejemål samt 2.877 kvm. erhvervsarealer m.v.

Ejendommene er opført i perioden 1949-1960. Målt på etageareal ligger knap to trediedele af

porteføljens lejemål på Østerbro i København efterfulgt af Valby og Roskilde samt i Virum og Birkerød. Boliglejemålene er generelt underlagt reglerne om omkostningsbestemt husleje. Da ejendommene er omfattet af reglerne om tilbudspligt til lejerne, er købet betinget af, at lejerne ikke selv vælger at købe.

Mæglerfirmaet Sadolin & Albæk har formidlet salget på vegne af Aage V. Jensens Fonde.

CRM: Byggeaktiviteten stiger 7 procent i 2014

Aktivitetsniveauet i byggebranchen forventes at stige 7 procent i 2014, viser den seneste kvartalsrapport fra CRM-Byggefakta.

Stigningen skyldes primært flere igangsatte projekter indenfor boligområdet og anlægsområdet, men også inden for skoler og

undervisning.

- Forventningerne til byggeriet i 2014 er dermed opjusteret med 2 procent siden prognosen i januar, siger direktør Jens Slott Johansen, CRM-Byggefakta.

FREJA
EJENDOMME



„Det er os, der sælger kontroltårnet, når det sidste fly er lettet“

Freja ejendomme sælger og udvikler statens tidligere ejendomme til nye formål.

BESØG FREJA.BIZ

HOMANN

Kvalificeret rådgivning indenfor
alle områder af fast ejendom.

KONTAKTPERSON
Advokat Gregers R Lauridsen
cell: +45 4055 2418
mail: gl@homannlaw.dk



HOMANN
Amagertorv 11 · 1160 København K · Tlf. 3315 0102
Fax 3314 1933 · www.homannlaw.dk

Ejendomsdagene 2014

Max 130 deltagere - reservér din plads nu

www.ejendomsdagene.dk



CPH Invest igangsætter 54 boliger på Amager



FOTO: CPHINVEST OG CASA

- Det nye byggeri får masser af havudsigt og nogle af markedets bedste materialer til en pris, der er usædvanlig lav, siger en tilfreds Peter Soldbro Dubin, der er direktør i CPH invest, om selskabets kommende byggeri.

Udviklingsselskabet CPHinvest har på mindre end en måned fået reserveret halvdelen af 54 nye lejligheder og rækkehuse på Amager.

- Da første del af det kommende, store kvarter Strandloden blev sat i salg, blev lejlighederne solgt i rekordfart, oplyser CPH Invest.

Det er baggrunden for, at CPH Invest og entreprenørselskabet Casa nu går i gang med næste etape af projektet, som rummer en 12 etager høj bygning, Havhuset. Boligerne har direkte udsigt til Øresund og er en central del af det byfornyelsesprojekt, der er sat i gang på Amager. De 54 boliger får mindst én altan, terrasse eller tagterrasse, uno form-elementer i køkken og bad og udstyr designet af den danske designer Knud Holscher.

Det Horsens-baserede entreprenørfirma Casa udbygger dermed samtidig endnu engang sin fremstormende position på det københavnske marked.

Kvarteret Strandloden kommer i alt til at strække sig over 24.000 kvm. ved Strandlodsvej 13, og de to første bygninger er allerede ved at blive opført. Boligerne ligger i et grønt område ved Amagerbanens nedlagte spor, og området kommer også til at rumme butikker og serviceerhverv. Byggeriet af Havhuset forventes at blive sat i gang i 4. kvartal 2014. Byggeriet er del af det fremstormende kvarter på Amager Strandvej, hvor også projektudviklere som Elf Development, Skanska Øresund og Arkitektgruppen er i fuld gang med at bygge boliger.

Hvordan skal lejerne se deres forbrugsmåling?



Når det nye EU-direktiv bliver til dansk lovgivning

vil lejerne efter stor sandsynlighed have krav på online adgang til forbrugsværdier

Vi sætter nye standarder for anvendelse af forbrugsmåling og analyser til fordel for ejer /administrator og lejer.

Opnå energibesparelser med Techem's Energivisualisering.



Focus på ressourcer

Meget mere end fordelingsregnskaber

Som investor kan du få løst alle ejendomsrelaterede opgaver gennem EDC Erhverv Poul Erik Bech i hele landet



Totalhåndtering af erhvervsejendomme

- Salg og udlejning – uanset geografisk placering
- Løbende vurdering af og rådgivning om ejendomme
- Ejendomsadministration
- Byggerådgivning, tilstandsrapporter og vedligeholdelsesplaner
- Projektudvikling af ejendomme
- Research; Rapporter, Market Update, køber/lejeranalyser



Erhverv Poul Erik Bech

København • Herlev • Hillerød • Roskilde • Køge • Næstved • Odense • Kolding • Aabenraa • Sønderborg • Esbjerg • Vejle • Holstebro • Aarhus • Aalborg



CHARTERED SURVEYORS & INTERNATIONAL PROPERTY CONSULTANTS

poulerikbech.dk/erhverv • edcerhverv.dk

Sydhavnen får metro

Adskillige grundejere og projekt-udviklere i Sydhavnen kunne formentlig sætte det brede smil på, da de med en udmelding fra Christiansborg om en aftale om metro til Sydhavnen fik deres ejendomsværdier hævet med 5-20 procent.

Det har tidligere undersøgelser i hvert fald vist kan blive effekten, når der kommer metro.

Udover metro til Sydhavnen og ekstra stationer i Nordhavnen sikrer aftalen også mulighed for at forlænge Nordhavnsvej med en tunnel under havnen til Nordhavn.



Sydhavnen får 4 metrostationer inden linien rammer Ny Ellebjerg Station.

Finansiell Stabilitet sælger portefølje til 909 millioner kr. til amerikansk-ejet investor

Finansiell Stabilitet har endnu en gang solgt en kundeportefølje til LMN Finance, som i juli 2013 erhvervede en tilsvarende låneportefølje fra Finansiell Stabilitet.

Den aktuelle portefølje består af engagementer med 75 ejendoms-

selskaber primært kommanditselskaber med lån og kreditaftaler på i alt cirka 909 millioner kr.

- Vi har oplevet en betydelig interesse for denne kundeportefølje fra såvel danske pengeinstitutter samt danske og internationale

institutionelle investorer. Det er særdeles positivt, at vi har opnået yderligere et frasal af en kundeportefølje, som er kompleks og krævende at administrere, siger Henrik Bjerre-Nielsen, adm. direktør i Finansiell Stabilitet.

I de kommende måneder vil Finansiell Stabilitet overlevere administrationen af kundeporteføljen til Reviva Capital, som vil administrere aftalerne på vegne af LMN. Alle kunder og K/S investorer vil blive underrettet i forbindelse med overleveringen.

Meyer Bergman sælger portefølje i Købmagergade for 522 millioner kr.



Det London-baserede ejendomsinvesteringsselskab Meyer Bergman har solgt en ejendomsportefølje i Købmagergade til en fond under ledelse af Cordea Savills for 522 millioner kr. Salget skete efter henvendelse fra Cordea Savills.

Meyer Bergman bevægede sig ind på det danske marked i efteråret 2012 og har siden opkøbt porteføljen, som i alt har inkluderet 8.040 kvm. kontor og butikker med lejere som Diesel, Esprit, Geox og Gina Tricot. Nu er den altså solgt til Cordea Savills.

Købmagergade-porteføljen indgik i en fond, MBERP II, som også indeholder andre prime retail-ejendomme, blandt andet Champs-Élysées i Paris og The Golden Mile i Madrid. Sidstnævnte solgte Meyer Bergman i januar til selskabet bag modebrandet Mango. Red Property Advisers har rådgivet Meyer Bergman både i forbindelse med køb og salg. MBERP II lukker i første halvdel af 2014. Fonden forventer at overgå sin målsætning om at rejse 3,7 milliarder kr.

FRIKVARTERET

Du skal da ha' hus i byen

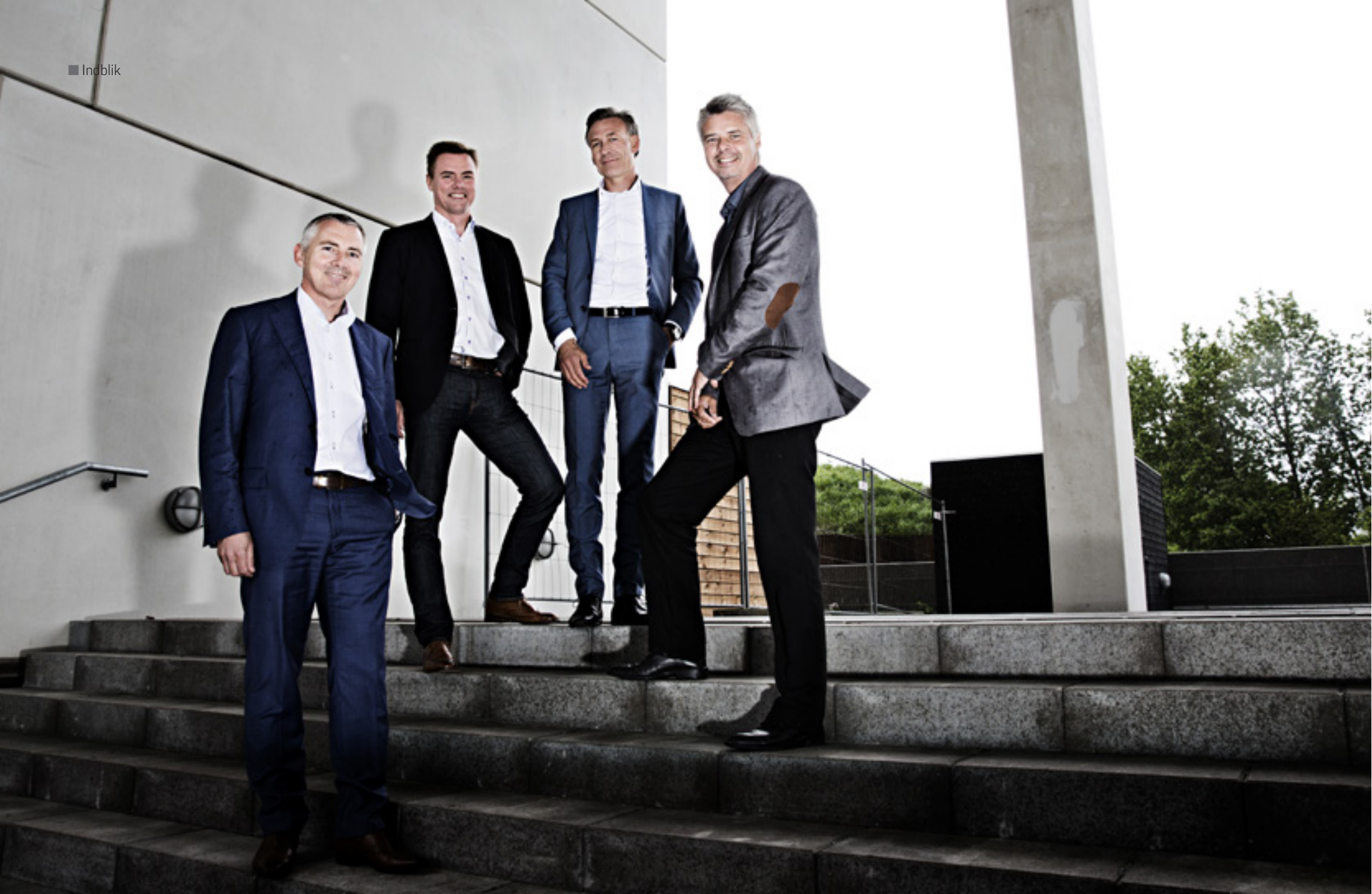
I 2150 NORDHAVN BYGGER VI ET UNIKT ALTERNATIV TIL LIVET I FORSTADEN. VÆLG MELLEM RÆKKEHUSE OG GÅRDHAVEHUSE.



I forlængelse af Århusgade tæt på vandet skaber vi nu et intimt byhuskvarter: 13 hyggelige gårdhavehuse med egen have samt 10 rækkehuse i 2 størrelser med forskudte plan og solrige terrasser. I Frikvarteret får du Unoform køkken, Miele hvidevarer og egetræsgulve med gulvvarme.

Frikvarteret er klar til indflytning fra januar 2016, men salget er i fuld gang. Kontakt Living Homes eller se mere på frikvarteret.nu eller på facebook.com/frikvarteret. Kom til åbent hus søndag kl. 13-14 eller torsdag kl. 16.30-17.30.

FRI
KVARTERET
BY TETRIS A/S



Tilbage i sporet

Med projekter for 3 milliarder kr. og ikke mindst et af Danmarks største boligprojekter på Margretheholm er Sjælsø Management tilbage i udviklersporet men på den anden side af bordet. Her fortæller et af de mest erfarne projektudviklerteams i Danmark om nedturen med Sjælsø Gruppen, om at starte op for sig selv og om deres syn på mulighederne i projektudviklingsmarkedet

Flemming Joseph Jensen har sammensat et hold af ledende medarbejdere fra det gamle Sjælsø Gruppen. I alt er der 12 medarbejdere i Sjælsø Management og cirka 35 inklusiv byggestyring, økonomi- og finansfunktion mv. Her er det fra venstre CEO Flemming Joseph Jensen, projektudviklingsdirektør Johan Stoustrup, teknisk direktør Peter Ebbesen og projektudviklingsdirektør Lars Jacobsen på trappen ved Margretheholm.

Afkastkravene er lave, konkurrencen om de attraktive ejendomme massiv, men forsigtigheden og påpasseligheden er højt prioriteret ovenpå krisen. Alt sammen faktorer, der har revolutioneret markedet for projektudvikling siden 2008.

- Den traditionelle projektudvikler er jo stort set væk. Kapitalen går andre veje

nu, og vi ser rollen bliver transformeret til en rådgiverrolle, hvor det vigtigste er at levere en vare, der giver os berettigelse i værdikæden, siger CEO Flemming Joseph Jensen, Sjælsø Management.

- Teamet i spidsen for Sjælsø Management er identisk med ledelsen i Sjælsø Gruppen. Derfor giver det ikke mening, hvis man ikke kommer ind på timerne

den 16. august, hvor det stod klart, at Danmarks største og mest omtalte selskab i ejendomsbranchen nogensinde ikke længere kunne fortsætte.

- For medarbejderne var det et chok. Vi havde kæmpet os igennem nogle meget vanskelige år, og markedet var på vej ind i et nyt opsving. Samtidig havde vi netop gennemført nogle meget store transak-

tioner, så bortset fra i den øverste ledelse, hvor vi vidste, at der pågik intense og afgørende forhandlinger mellem de involverede banker, så var der ikke en generel fornemmelse af, hvad der var på vej.

Brug for plan B

I løbet af kriseårene var en lang række af de største og vigtigste projekter placeret i egne selskaber med lukkede pengestrømme, der betød, at de kunne køres videre uden at gå i stå, hvis det værste skulle ske. Modellen skulle juridisk trykprøves ved en eventuel konkurs, men

forventningen var, at det kunne redde dem fra at gå i stå. Dermed kunne en plan B aktiveres med kort varsel.

- Den fredag stod det klart for mig, at der desværre nok ikke var mere at kæmpe for. Rekonstruktionen lykkedes ikke. Derefter kontaktede jeg en række nøglemedarbejdere fra ledelsen i Sjælsø Gruppen og gav dem buddet om at være del af et nyt selskab. Vi havde aftalt at mødes i kantinen fredag kl. 17, hvis det ikke lykkedes at få en rekonstruktion på plads og drøfte en plan for et nyt management-

selskab, siger Flemming Joseph Jensen.

Det var en mærkelig dag.

- Først skulle der uddeles fyresedler til hovedparten af koncernens medarbejdere, bortset fra dem, der var tiltænkt en rolle i Sjælsø Management. Mange var rystede, og gik rundt og græd, TV2 News og DR stod ude foran døren og ventede og i løbet af en time var alle afskedigede medarbejdere ude, og advokatholdet rykkede ind. Samtidig ville jeg gerne sælge noget fremtid ind til dem, der var med



- Man skulle jo tro, at sådan nogle som os, der arbejder så meget med ejendom skulle kunne forholde os til de fysiske rammer, men vi kunne ikke abstrahere fra det der med at kravle over flyttekasser og se indboet gå på auktion. Så den friske start slog først for alvor igennem, da vi rykkede ind i nye kontorer på Østerbro ved årsskiftet, siger CEO Flemming Joseph Jensen, Sjælsø Management.

videre. Så personligt var det en stor opgave at indgyde tillid og skabe optimisme og tro på fremtiden midt i det kaos, siger Flemming Joseph Jensen.

Men det lykkedes.

- På trods af omstændighederne, opstod der en god stemning og kampgejst, og det team, der var sat til det fremtidige set-up var alle med. Så skulle papirarbejdet på plads, og efter endnu en travl weekend blev Sjælsø Management stiftet om mandagen.

De første måneder efter konkursen blev det nye selskab siddende i Sjælsø Gruppens specialrenoverede tidligere

bondegård i Allerød. En ejendom, der i stifteren Ib Henrik Rønjes tid blev indrettet smagfuldt, men dyrt, med masser af unik kunst, stort lyst atrium og klassiske direktionslokaler med udsigt over markerne omkring Sjælsø.

- Vi kom hver morgen og blev mindet om fordums storhed, mens vi sad i vores lille hjørne af det her store domicil som før havde summet af liv, og nu primært var befolket af flyttekasser og møbler, tæpper og kuglepenne, der blev båret ud. Men vi var jo utrolig privilegerede som iværksættere, for vi startede med en fyldt ordbog.

Selvom der andre steder i ejendoms-

branchen er set eksempler på, at der ikke bliver båret nag, så er det dog mere undtagelsen end reglen. Men Sjælsø Gruppens konkurs var anderledes end de fleste. Der var ikke ubetalte regninger til en skov af underleverandører eller manglende lønninger.

- Konkursen har givet mindre badwill, fordi vi betalte alle regninger helt frem til konkursdagen. Det er primært bankerne, som selv var involverede i rekonstruktionen, der også mistede pengene. Vi havde 500-600 mand gående på vores pladser rundt omkring, og de lukkede ikke ned en eneste dag. Bygherrerne og bankerne var hurtige til at bekræfte, at de gerne ville køre videre, og den juridiske konstruktion holdt, så betalingerne til entreprenørerne var fortsat sikret.

Stort behov for One Stop Shop
Sjælsø Management overvejede længe navnet.

- Vi blev enige om at holde fast i Sjælsø på trods af historikken, for mange forbindet det stadig med en succes i ejendomsbranchen. Og vi ville nok alligevel blive kaldt "dem fra Sjælsø", så vi kunne lige så godt tage skridtet fuldt ud og stå ved det, siger CEO Flemming Joseph Jensen.

Nu skuer teamet fremad. De har allerede 900 boliger, 50.000 kvm. kontorbygninger og dermed projekter for i alt 3 milliarder kr. under management.

- Vi ser vores berettigelse i at være en One-Stop-Shop på rådgiversiden. Og sådan bliver rollen for udviklerne nok mere og mere fremadrettet, siger projektudviklingsdirektør Johan Stoustrup og fortsætter:

- Der er et stort behov for placering af kapital fra pensionskassernes side. Mange af dem vil gerne ind i udvikling, men har intet ønske om selv at bygge en projektafdeling op. Omvendt er der ikke rigtig nogle udviklere tilbage i markedet, der kan gå ind og tage risikoen, få finansieret projektet og derefter sætte det til salg, som man så modellen tidligere. Derfor opstår der nye konstruktioner, hvor vi

kommer ind som et outsourcing ben og kan føre strategierne ud i livet, siger Johan Stoustrup, der havde været i Sjælsø Gruppen i 15 år, inden han blev en del af ledergruppen i Sjælsø Management.

Ingen modeller for succes er ens
Indtjeningsmulighederne er selvfølgelig også anderledes, men for at sikre interessen i projekternes succes, har Sjælsø Management altid en form for succesbonus.

- Vi har 6 projekter kørende i øjeblikket, men der er ikke to modeller, der er ens. Typisk får vi en procentdel af salget. Eller en bonus per kvm., der bliver solgt. Andre gange har vi modeller, der giver en 0-punkts dækning med potentiale for bonus, hvis overskuddet bliver større. Hvis det er en byggesag til udlejning, kan bonusen typisk være afhængig af tempoet i udlejningen. Og her er netop et punkt, hvor jeg tror, vi kan gøre en markant

forskel. I mange tilfælde er dem, der går og bygger lidt irriterede over, at der skal holdes Åbent Hus. Omvendt præsenterer de færdige lejligheder sig ikke fra deres bedste sider, hvis der er byggerod overalt. Derfor er det så vigtigt, at der er sammenfaldende interesser mellem dem, der styrer byggeriet og dem, der gerne vil have det udlejet, og det er der i de projekter, vi leder, siger Johan Stoustrup.

- Vi tror på at vi kan få mange opgaver i markedet i de kommende år. Alt det vi har i gang nu vil være afsluttet og blive gode referencer.

I modsætning til den gang Sjælsø Gruppen var børsnoteret, og derfor ikke måtte afsløre noget om indtjening eller omkostninger til trediemand, så har Sjælsø Management nu mulighed for at agere fuldstændig transparent overfor kunderne.

- Det betyder også, at man i højere grad kan præsentere en case. Vi kan finde en grund, give eksempler på, hvad det koster at bygge, og hvad vi tror, det kan

sælges for. Det oplever vi stor interesse for ikke mindst hos de institutionelle investorer. Med de konkurer og problemer, der har været i branchen, vil de i langt højere grad gerne med ind over og vælge leverandørerne.

Projektet Bolværket på Teglholmen er et eksempel på det. Her går samarbejdet med PenSam ud på, at Sjælsø sælger halvdelen af projektet som ejerlejligheder, og Pensam udlejer sin halvdel. Her havde FIH pant i grunden. Og projektet er et af de Københavnprojekter, der ser ud til at udvikle sig helt i overensstemmelse med planerne.

- Hvis vi kun havde haft de 5-10 københavnprojekter, så var vi nok ikke gået konkurs. Derfor satser vi også på København fremadrettet og måske Aarhus. Der skal jo være plads til os i værdikæden, og da byggepriserne cirka er de samme i København som i Slagelse, men salgspriserne er helt forskellige, så er der bare ikke den samme margin udenfor de store byer. Afsætningskanalerne er også mindre og for os er det vigtigt, at vi kan afsætte produktet.



- Kapitalen er så at sige flyttet en plads til venstre i værdikæden fra kapital til development. Derfor er der plads til os, siger ledelsen i Sjælsø Management. Her i penthouselejligheden i det 458 lejligheder store Margretheholm projekt, der bliver bygget i etaper, og hvor cirka halvdelen allerede er beboet i et helt nyt kvarter, der får Holmen og Christiania mod syd og vest, og det kommende kraftværk, Amager Bakke, med skibakke og vandsportsmuligheder mod nord og øst.

6 PROJEKTER UNDER ADMINISTRATION

Sjælsø har 6 projekter under administration. Det drejer sig om

Gyngemosen – Søborg Huse - 3 boligblokke med 112 boliger opføres, udlejning og salg

Mærsk Drilling - 12.000 kvm. kontor og 10.000 P-kælder på Lyngby Hovedgade i Lyngby. PFA er bygherre

Copenhagen Towers II - 22 etagers kontortårn på 19.000 kvm. og 7 etagers kontorbygning på 7.500 kvm. for Solstra Capital Partners

Teglholmen - Bolværket med 206 lejligheder. Halvdelen af boligerne er solgt til PenSam. Øvrige sælges som ejerboliger

Konstabelskolen - 86 studieboliger solgt til PKA på Margretheholm

Udsigten, Margretheholm - 458 udlejningsboliger solgt til PKA og TopDanmark

Byhusene, Margretheholm - 80 byhuse fordelt på 4 typer og projektering af yderligere 60 byhuse.



"Udsigten" på Margretheholm er tegnet af arkitektfirmaet Vandkunsten og er på ca. 45.000 kvm. med 458 boliger. Projektet er opdelt i seks blokke, der færdiggøres successivt i løbet af 2014 og 2015. Det blev solgt til PKA og Topdanmark for 1 milliard kr. i juni 2012.

City-Ejendomme køber markant Aalborg-ejendom for 54 millioner kr.

Den lokale Aalborg-investor, City Ejendomme, har købt Østerågade 19-21, der huser restauranten Jensens Bøfhus. Colliers International Danmark har formidlet salget af ejendommen, der er på cirka 3.700 kvm.

- Jeg var straks interesseret i ejendommen, da jeg hørte om den. Den passer perfekt til vores øvrige ejendomme – samtidig med, at det

er en spændende og markant ejendom. Desuden er der en stærk ankerlejer i form af Jensens Bøfhus, som sikrer et stabilt cash flow de næste mange år, siger indehaver Hans Andersen, City-Ejendomme Aalborg.

Ejendommen blev solgt tæt på 54 millioner kr. Flere lokale og tre udenbys investorer viste interesse for ejendommen.

Sælger af ejendommen i Østerågade er et selskab ejet af Danica og Nordea Liv & Pension.



FOTO: CITY EJENDOMME



Telefon 70 20 08 83 - molbak@molbak.dk - www.molbak.dk
Greve - Hellerup - Køge - Roskilde

Der er dog tilfælde, hvor man måske kan møde Sjælsø udenfor storbyerne.

- Vi har for eksempel snakket med nogen om en portefølje med 8 ejendomme, hvor de 2 er lidt skæve og svære at håndtere for en traditionel asset manager, siger Johan Stoustrup.

Nye løsninger skal fremme udvikling

Men han ser også sammen med de øvrige i teamet udfordringer i boligmarkedets eskalerende priser.

- Udvikling af 100 procent udlejningsboliger kan nogle steder allerede være et problem, så længe pensionskasserne holder fast i et højt afkastkrav. Derfor må der findes andre løsninger. Det kan for eksempel være som i Bolværket, hvor halvdelen kan sælges og dermed finansiere den del, der skal udlejes. Det vil ikke

være urealistisk med en case, hvor man tjener 20 procent på salget og 0 på udlejningen, siger Johan Stoustrup.

Sjælsø Management tror på, at der udover de institutionelle investorer vil være massiv efterspørgsel på deres ydelse fra for eksempel fonde i nye konstruktioner – som man for eksempel har set det med NREPs finansiering af Tetris' rækkehuse Radiorækkerne i Ørestad.

- Vi tror på, at vores forretningsmodel vil være efterspurgt fremadrettet. Og fra at vi skyldte alle bankerne penge i det gamle selskab, er det nu os, der skriver regninger ud. Det er på mange måder en rar situation at prøve at være i ovenpå 6 meget hektiske år, siger direktørerne fra Sjælsø. ■

Af Kamilla Sevel

ERHVERV

Tvilum Landinspektørfirma A/S

kan med **Aibot x6 v2** bl.a. tilbyde følgende:

- **Orthofoto**
- **Luftfoto**
- **3D-modeller** af bygninger
- **Terrænmodeller** med højdekurver
- **Volumenberegninger**
- **Opmåling/kortlægning**
- Generering af **punktskyer**
- **Inspektion** af f.eks. bygninger, vindmøllevinger eller højspændingsanlæg
- **Dokumentation** af skader efter storm
- **Arkæologi**
- **Monitering** af byggepladser

Der er selvfølgelig mange andre opgaver, som vi ikke har tænkt på! Har du en opgave, som du tror kan løses med **Tvilum Landinspektørfirma A/S** drone, står vi til rådighed og er klar med rådgivning og udførelse.

LeicaAIBOTIX

Tvilum Landinspektørfirma A/ST: +45 4825 1100www.twilum.dk

Giv agt!

Mange af de eftertragtede bygninger på danske havne er bygget på lejet grund, og det kan gøre det kompliceret at købe, udvikle og udleje dem, hvis ikke matrikuleringen er på plads.

Havneområder er næsten per definition attraktive for ejendomsinvestorer. Men inden man går i gang med at opkøbe eller bygge en ejendom med havudsigt er det vigtigt at sikre sig, at der er styr på registreringer af ejendommen i de ejendomsretlige registre. Mange bygninger på havne er nemlig bygget på lejet grund, og det kan gøre køb og salg af ejendommene kompliceret.

Sådan registreringsmæssige udfordringer opstår foruden på havne også ofte på stationsarealer, men gælder også for eksempel for kolonihaver. Grunden til komplikationerne er, at de matrikulære arealer har en stor geografisk udstrækning og ofte omfatter flere hundrede bygninger registreret i tinglysningssystemet på samme matrikelnummer gennem mange år og med forskellige krav til dokumentation.

Selvom det måske lyder åbenlyst, så er det ikke altid, at det rent faktisk sker, at ejendomsudviklere sikrer sig, at der er styr på de matrikulære og tinglysningsmæssige forhold, før de går i gang med byggeplanerne og ikke mindst med at indhente tilbud på finansieringen. Det kan betyde, at arbejdet må gøres om eller i værste fald, at projektet ikke kan gennemføres. Finansieringsinstitutter kræver stort set altid, at der er juridisk

og veldokumenteret adkomst til grunden og/eller bygningerne for at låne penge ud.

En særlig udfordring

Aarhus Havn, der er under omdannelse, er et af de steder, hvor det har været en stor opgave at få de matrikulære forhold bragt up to date.

- En særlig udfordring på Aarhus Havn har netop været den problematiske registrering af havnens bygninger på lejet grund, siger partner og landinspektør Peter Jensen, Aakjær Landinspektører.

En bygning på lejet grund er et specialtilfælde inden for ejendomsbegrebet. Hvis en bygning tilhører en anden end grundens ejer, kan bygningen få sit eget ejendomsblad i tingbogen. Bygningen behandles da som en bestemt fast ejendom på lige fod med et grundareal. Men registreringen af bygningerne har igennem tiden været lemfældig, på grund af de forskellige krav i forbindelse med tinglysningsproceduren. Samtidig har havnene ofte brugt deres egen registrering af bygningerne, og det er ikke nødvendigvis blevet fulgt op i tinglysningssystemet, når bygningerne er blevet bygget om eller revet ned.

- Historisk set har der manglet skarpe



retningslinjer for identificering af bygninger på lejet grund. Og det har givet bygningernes ejere problemer i forhold til belåning og overdragelse, siger Peter Jensen.

I dag er der stort set altid en landinspektør involveret, når der skal tinglyses en ny bygning på lejet grund, grundet de ændrede dokumentationskrav, herunder bygningsbeskrivelser, kort, koordinater på digital form og billeddokumentation. Præcist hvordan en sådan ejendom egentlig skal registreres har i perioder ikke været entydigt, og landinspektørerne har ved overgangen til digital tinglysning i 2009 oplevet mange ændringer og skiftende krav til nødvendig dokumentation.

- Bygninger på lejet grund skal i dag dokumenteres meget grundigt, meget mere grundigt end andre ejendomme. Vi kan ikke få nogen forklaring på hvorfor. Sådan er det bare. Det kan være frustrerende for de implicerede parter, at sager, der omhandler bygninger på lejet grund, ofte kan være mere vanskelige og trække ud sammenlignet med andre registreringer af fast ejendom, siger indehaver og partner Nils Nybro Eriksen, Aakjær Landinspektører.

Aarhus Havn

Der er flere aktuelle eksempler på komplicerede salg af grundarealer med tilhørende bygninger på lejet grund, også på Aarhus Havn. Aktuelt har Byggeselskabet Olav de Linde for nylig her købt en bygning på lejet grund. Her var

både Aarhus Kommune og Aarhus Havn grundejere, mens DLG ejede bygningen.

- En sådan handel med flere implicerede grund- og bygningsejere kan let blive en snirklet affære, siger direktør John Skovbjerg, Byggeselskabet Olav de Linde,

Det gælder ikke mindst at få ejendomsregistreringen på plads. Derfor kommer landinspektørerne ind i billedet, ofte for at få samlet bygning og grund igen

På Aarhus Havn har Byggeselskabet Olav de Linde netop købt en bygning på lejet grund, hvor Aarhus Havn og Aarhus Kommune stod for salget af grunden og DLG for bygningen. Planen er nu at bygge et højhus tegnet af C.F. Møller. Med sine 96,7 meter kan huset blive Aarhus' højeste. Byggeriet er i øjeblikket til behandling hos Aarhus kommune.



FOTO: BYGGESELSKABET OLAV

Havnen i Aarhus er under heftig udbygning og netop nu er et virvar af gamle og nye bygninger i spil mellem hinanden. Her er det projektet Urban Mediaspace Aarhus med en anlægssum på cirka 1,9 mia. kr. Det er Aarhus Kommunes til dato største bygge- og anlægsprojekt, som opføres i samarbejde med Realdania Byg og Realea.

FOTO: ESTATE MEDIA



– eller for at få overført arealer mellem grundene.

Skarpt definerede matrikler?
Hos Aakjær Landinspektører er man ikke i tvivl om, at det ville være en fordel for projektudviklere og ejendomsejere, hvis der bliver skabt en større grad af overblik og systematik i den måde, man registrerer bygninger på lejet grund. Ofte udskyder de nuværende grundejere udstykning eller underopdeling af en ejendom med interne skel til den dag, der skal frasælges arealer. Det sker i stor udstrækning flere steder i Danmark, hvor især havnearealerne ændrer brug.

- Landinspektører er mange steder i gang med at oprette nye interne skel og indberette dem til Geodatastyrelsen flere steder. Som projektudvikler skal man derfor være opmærksom på, om matrikuleringen er igangsat eller gennemført, siger Peter Jensen.

Bygning på lejet grund

Før en bygning kan overdrages til en anden end grundens ejer, skal der oprettes et selvstændigt "ejendomsblad" i tinglysningsystemet.

Herefter kan der tinglyses skøde og pant i bygningen.

I dag har tinglysningsretten strenge dokumentationskrav før en ny

bygning kan registreres i tingbogen, herunder bygningsbeskrivelse, billedokumentation, koordinater og kort, så bygningen fremover kan stedfæstes præcist.

Udvides eller nedrives en bygning på lejet grund, skal registreringen i tinglysningsystemet ændres.

Måske bør man endda forlange, at sælger gør det på forhånd.

- Vi kan godt matrikulere uden, at der samtidig opstår en ny selvstændig ejendom, som det er tilfældet ved udstykning. Derved opnår ejeren, eksempelvis havnen, at udskyde de ikke uvæsentlige offentlige afgifter og gebyrer samtidig med, at havnens samlede ejendom un-

deropdeles i skarpt definerede matrikler, som stadig er en del af den oprindelige samlede ejendom. Men det er ikke sket alle steder i Danmark. Derfor skal man som køber tage den del af projektet med i betragtning, så man ved, om omkostningen til matrikulering er med eller ej, siger Peter Jensen. ■

Af Lotte Lund

Tillid er godt. Sikkerhed er bedre.

LE34



LE34 deltog i opførelsen af Bella Hotel fra projektering til endelig dokumentation. En særlig udfordring var de skrå facader, der medfører at alle etager ligger forskelligt i det vandrette plan. Undervejs i projektet afsatte LE34 alle moduler og koter, og skabte store mængder værdifuld viden som sikkerhed og beslutningsgrundlag for projektet.

Lad os realisere dit byggeprojekt:
Få assistance til udarbejdelse af visualiseringer og projekteringsgrundlag, afsætning, As built-dokumentation, 3D Scanning, BIM modellering, opdeling af ejerlejligheder, opgørelse af bygningsarealer og opmåling af BBR- og huslejearealer.



Lars Vognsen Christensen
Partner, Landinspektør
+45 7733 2286
lvc@le34.dk

LE34 - Resultater gennem dialog.

EjendomsDesign

- er din ejendom optimeret til salg eller udvikling?

Forudsætningen for et optimalt ejendomsdesign er en tilbundsgående forståelse for ejendomsretten og arealforvaltningen i form af matrikulære forhold, ejerlejlighedsforhold, planforhold, bebyggelsesregulerende bestemmelser og privatretlige bindinger (servitutter). Optimeringen og mulighederne ligger i kombinationen

 **Landinspektørkontoret**
Baatrup & Thomsen A/S

HELSINGØR Ole Rømers Vej 3 3000 Helsingør Tel 4922 0986	GILLELEJE Alfavej 4A 3250 Gilleleje Tel 4847 0986	KØBENHAVN Nørre Voldgade 88 1358 København K Tel 3313 0986
---	---	--



FOTO: TORBEN LUND CHRISTENSEN



Et heftigt år i landinspektørbranchen

Brandingkampagne, megafusion og et brud på 100 års monopol har været med til at gøre det mere moderne at være landinspektør i 2014

'Alle ved, hvad arkitekter, ingeniører, byplanlæggere og entreprenører gør af godt. De færreste er klar over, at deres projekter bygger på landinspektørernes opmålinger, kortlægninger, analyser og anbefalinger.'

Sådan lyder indledningen til den første store brandingkampagne, der skal gøre landinspektører og deres virke mere synligt.

Landinspektører har i mange år levet

stille og godt, men faget er under gennemgribende forandring, hvor ord som branding, Facebook, fusion og konkurrence er blevet en del af hverdagen.

Allerede i november sidste år blev det

Landinspektørforeningen gennemførte i uge 12, 13 og 14 en brandingkampagne med outdoor-annoncering og annoncering på bussider – koncentreret om de større byer. Kampagnen skulle lede unge ind på en hjemmeside, hvor de kunne downloade en digital brochure om landinspektørfaget. En kampagne kørte sideløbende på Facebook.

annonceret, at tre af landets største landinspektørfirmaer LE34, Landmålergården og Nellesmann & Bjørnkjær fra årsskiftet blev til et selskab, LE34. Selskabet blev dermed det største landinspektørfirma i Danmark med 120 landinspektører og 290 ansatte.

Fusion er starten på fremtiden
Fusionen var det foreløbige højdepunkt i den udvikling landinspektørfaget har gennemgået de seneste årtier. For 25 år siden var der 165 firmaer, hovedsagelig enkeltmandsfirmaer i små kontorer med stærk lokal tilknytning. I 2013 var tallet nede på 61 firmaer, hvoraf 19 firmaer bestod af én praktiserende landinspektør. Det er en reduktion på over 60 procent.

Store dele af landinspektørernes arbejdsopgaver er samtidig blevet båret over i den elektroniske tidsalder med digitalisering af det matrikulære arbejde og tinglysningen, etablering af digitalt kortgrundlag mv. Strukturelt er der tilsvarende sket ændringer.

Fusionen blev taget godt imod i branchen og tendensen til færre landinspektørfirmaer må forventes at fortsætte. Flere landinspektører hælder til, at der om 5-10 år kun vil være 3 store, landsdækkende landinspektørfirmaer tilbage plus en række små firmaer.

- Nogle gange ser man, at sådan en fusion virker som når en prop springer af flasken – så begynder andre at tænke, at det måske også kunne være noget for os, siger professor Flemming Poulsen, CBS, der er ekspert i virksomhedsfusioner.

100 års monopol brudt
Landinspektørbranchen oplevede desuden en større revolution, da Staten for første gang sendte rollen som 'Ledende landinspektør' i udbud. Der findes 3 ledende landinspektører i Danmark, en for ekspropriationer i forbindelse med jernbanesager i hele Danmark og to for ekspropriationer for henholdsvis Jylland og for Øerne. Dermed blev der gjort op med det monopol, som i over 100 år havde sikret 3 firmaer eneret på ekspropriationsopgaver for staten.

Vinderen af udbuddet som Ledende Landinspektør for Banesager i hele Danmark blev Inger Juhl Larsen fra Mølbak Landinspektører, der hører til i Roskilde. De to andre tidligere Ledende landinspektører genvandt opgaven. Det drejer sig om LandSyd, der vandt opgaverne i Jylland, og LE34, der vandt opgaverne på Øerne.



FOTO: MØLBAK LANDINSPEKTØRER

Landinspektørfirmaernes Top 5

Målt på antal landinspektører i firmaet pr. januar 2014:

- 1) Landinspektørfirmaet LE34 (117)
- 2) LIFA Landinspektører (40)
- 3) Hvenegaard og Jens Bo Landinspektører (23)
- 4) Geopartner Landinspektørgården (21)
- 5) LandSyd Landinspektører (19)

(Tallet i parentes angiver antal landinspektører i firmaet pr. 1. januar 2014)

Kilde: Fagbladet 'Landinspektøren'

Som ledende landinspektør skal Mølbak blandt andet hjælpe med forhandlinger med grundejere i forbindelse med den kommende letbane langs Ring 3 omkring København, den nye letbane i Odense, elektrificering af jernbanen fra Køge til Rødby og baneanlæg i tilknytning til Femern Bælt.

- De nye opgaver for Statens Ekspropriationer vil sætte yderligere skub i firmaets vækst. Vi forventer at ansætte 3-6 medarbejdere til opgaverne, siger landinspektør og partner Jens Mølbak, Mølbak Landinspektører. ■

Af Lotte Lund

Landinspektør Inger Juhl Larsen vandt udbuddet om at blive statens landinspektør. Titlen er 'ledende landinspektør' for jernbanesager i hele Danmark. Inger Juhl Larsen vandt foran landinspektørfirmaet Vesterbrogade 35, som havde været på opgaven i over 100 år.

Målgrupper hjælper ejendomsudviklere til succes

Fremtidens ejendomsudvikling kræver åben kommunikation og nytænkning i forhold til at afdække målgruppernes behov. Facebook-grupper kan være et vigtigt medie, men kun få aktører benytter sig af de sociale mediers muligheder. Ejendomsudvikleren Tetris er gået skridtet videre og hyrer antropologer og urbane eksperter



- Vi vil gerne være kendt som den ejendomsudvikler, der husker at stille de rigtige spørgsmål, siger ejer af Tetris, Rasmus Friis.



Erhvervsmæglere og andre ejendomsaktører er traditionelle i forhold til medier og samtidig er de kun lidt synlige på de sociale medier, fastslog en analyse fra Pipeline Communication for nylig. Men de sociale medier er en af de nye og meget effektive måder, hvor blandt andet ejendomsudviklere kan få viden omkring en målgruppes oplevelser, behov og præferencer. I planlægningsfasen er det også værd at overveje, om man skal gå endnu mere grundigt til værks og hyre konsulenter.

Tetris er et af de ejendomsudviklings-selskaber, som har taget de nye medier til sig og har haft succes med at arbejde meget intenst med sin målgruppe, de såkaldte by-redebyggere. Det vil sige grup-

pen, som tæller studerende fra 20'erne til de veluddannede og relativt velhavende par og børnefamilier, som vælger at bo i byen frem for i forstaden.

Tetris har i udviklingen af deres rækkehus-byggeri Radiorækkerne i Ørestad Nord både været aktive på Facebook og indsamlet dybdegående viden om målgruppens oplevelser, behov og præferencer i forbindelse med opførelsen af rækkehus-byggeriet Radiorækkerne på Islands Brygge. Det gælder købernes oplevelse i forbindelse med både annoncering, køb og indflytning. Radiorækkerne består af 86 huse, som er en moderne fortolkning af engelske townhouses.

Hyrede eksperter
Til at hjælpe sig har direktør og partner Rasmus Friis, Tetris, som en af de første i ejendomsbranchen hyret henholdsvis antropologer og eksperter i at afdække den urbane forbrugers behov for at komme helt tæt på brugerne i forbindelse med udviklingen.

Erfaringerne fra Radiorækkerne i Ørestad i København bliver brugt i et af Tetris' næste boligprojekter, Friksvarteret i Nordhavnen. Her var åbent hus den 27. april, hvor 100 interesserede lagde vejen forbi, hvilket førte til 14 reserverede huse ud af 23 i første etape.

Copenhagen Windows, som har den urbane ekspertise stod for den overordnede strategiudvikling. Antropologerne er en konsulentvirksomhed, som hjælper

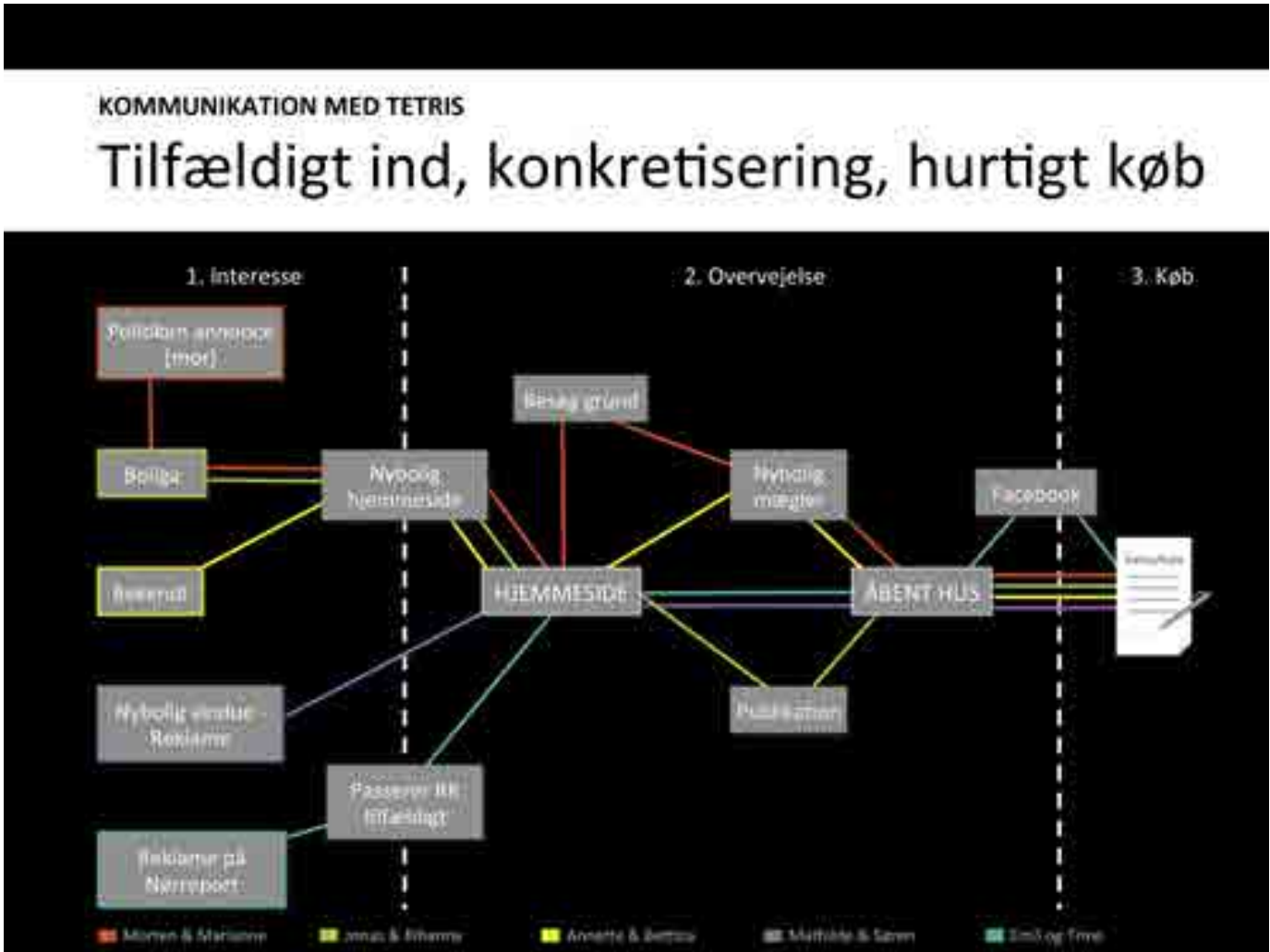
kunder med at forstå behov, barrierer og muligheder i menneskers hverdagsliv. Konsulentvirksomhedens kunder tæller offentlige og private virksomheder. Opgaven med Radiorækkerne var den første, de skulle løse i ejendomsbranchen.

- Vores kvalitative tilgang kom om bag Radiorække-købernes umiddelbare holdninger. Og gennem interviews, observationer og designede øvelser skabte

vi viden om, hvordan de gør, føler og tænker, siger senior designantropolog Katja Øder Schlesinger, Antropologerne. Foruden at skabe indsigt i beboernes oplevelse af henholdsvis køb og erfaringer med at bo i Radiorækkerne skulle Antropologerne identificere, hvordan Tetris kunne forbedre sin kommunikation omkring de nye boliger.

Facebook-gruppe blev åbnet
Tetris har som nævnt været meget

aktive i sin kommunikation på blandt andet Facebook. I første omgang blev en lukket gruppe etableret, men blev hurtigt åbnet. Det betyder, at den Facebook-gruppe, som oprindeligt kun var forbeholdt beboerne, nu kan læses af alle og ikke mindst interesserede købere kan følge med i, hvad der foregår, og få svar på spørgsmål fra 'eksperterne', altså beboerne. Den åbne kommunikation er ifølge Antropologerne med til at styrke tilliden til Tetris. For beboerne



5 beboeres købsrejse til Radiorækkerne

I forbindelse med Radiorækkerne afdækkede Antropologerne for første gang i Danmark en købsrejse, der viste købernes kommunikation med Tetris frem mod købsaftalen. Købsrejsen viste, at det var

mere eller mindre tilfældigt, at køberne var blevet opmærksomme på byggeriet, men de blev især overbeviste ved Åbent Hus-arrangementet, hvor Tetris selv var til stede. Det var afgørende for flere.

DIGITALISERING AF BYGNINGSDATA GIVER STORE BESPARELSER



35.000
gode eksempler

Få det totale overblik og sikker styring af drift og vedligehold

eseebase® er et unikt digitalt system, der samler alle bygningsdata i én database. Det giver en nem og hurtig adgang til al information, og sikrer dig bl.a. et præcist grundlag for driftsplaner af bygninger og udearealer. Resultatet er et unikt overblik, sikker budgetlægning – og store besparelser i både tid og penge.

Her får du klare fordele med eseebase®

- Drift og vedligeholdelse
- Udbud på drift og vedligeholdelse
- Udbud på udearealer
- Til- og ombygning
- Nybyggeri
- Lys- og energiberegning
- Økonomiberegning
- Prisberegning

Vi står for hele registreringen og sørger for, at alt bliver lagt ind i jeres nuværende administrationssystemer. Herefter er alle data lige til at arbejde med – og ændringer skal kun registreres ét sted.

eseebase® er implementeret i 35.000 boliger og antallet vokser dag for dag. Alle steder har systemet hurtigt tjent sig hjem og ført til store besparelser på bl.a. drift og vedligehold.

>> Læs mere på eseebase.dk eller ring til direktør Per Klitte på **70 24 10 34**

ÅRSTIDERNE ARKITEKTER
eseebase
GIVER DIG OVERSKUD



Udsnit af igangværende projekter

Det bedste og det værste. Antropologerne gennemførte dybdgående interviews og designede øvelser med 5 beboere i Radiorækkerne. Det gav indblik i beboernes konkrete hverdag. Blandt andet kom det frem, at alle 5 udpegede køkken-alrummet som husets hjerterum. Og fælles for alle var også, at husene manglede tilstrækkeligt med opbevaringsplads.

har det betydet noget at høre, hvad andre købere har oplevet råt for usødet.

Antropologernes beboer-feedback viser også, at den klare idé med byggeriet gør det til 'noget større' at bo i Radiorækkerne.

Kommunikation øger salg

- Der var en vision for byggeriet. Det var ikke bare et hus, der skulle bygges. Det er en del af noget større. Altså, det er langt fra et kollektiv, vi har ikke en gang et fælleshus. Det er lidt ærgerligt faktisk. Men det var alligevel en lille by i byen. Men, altså, det var for børnefamilier, der gerne vil blive boende i byen, og det skulle ikke være sådan et stort fint fancy prestigebyggeri, det var egentlig også rart, siger en af beboerne, som sammen med sin kæreste, 1 barn og et på vej

passer perfekt i målgruppen.

Erfaringerne fra Radiorækkerne bruger Tetris nu i udviklingen af selskabets to nye projekter, Frikvarteret i Københavns Nordhavn og Skovkvarteret i Ørestad Syd. Frikvarteret består af 10 rækkehusse, 13 gårdhavehuse og et punkthus på 6 etager med butikker i stueetagen og 15 lejligheder. Skovkvarteret er et nyt boligkvarter med 65 rækkehuse og 110 lejligheder. Det bliver for 'helt almindelige familier', som Tetris skriver. Også her kommunikeres direkte med de kommende købere, som kan følge byggerierne på Facebook og via den vej blive skrevet op på særlige informationslister.

På det første Åbent Hus- arrangement i Frikvarteret i april blev 8 gårdhavehuse og 6 rækkehuse reserveret. Lejlighede-

derne kommer først til salg senere. Via Facebook har Tetris desuden allerede en liste med 50 interesserede familier i Skovkvarteret, inden byggeriet går i gang efter sommerferien.

- Vi har lært rigtigt meget af at kommunikere med målgrupperne. Og vi ved nu, at der er nogle ting, vi skal justere i de nye byggerier. Vi skal bygge en større entré, folk har brug for mere opbevaring end vi havde forudset, og vi skal også se, om der skal disponeres anderledes i nogle af rummene. Det er enormt spændende ikke bare for os at forholde os til den viden, men også for vores samarbejdspartnere som arkitekter og entreprenører, siger Rasmus Friis. ■

Af Lotte Lund

SJÆLSØ MANAGEMENT - EN ATTRAKTIV PARTNER TIL UDVIKLING OG BYGGESTYRING AF DINE EJENDOMSPROJEKTER.

KONTAKT OS FOR ET MØDE, SÅ VI KAN DRØFTE PROJEKTMULIGHEDERNE.



Flemming Joseph Jensen
CEO
Tlf. +45 4015 6609
fjj@sjaelsoe.dk



Johan Stoustrup
Projektudviklingsdirektør
Tlf. +45 4015 6610
js@sjaelsoe.dk



Lars Jacobsen
Projektudviklingsdirektør
Tlf. +45 2167 9711
lja@sjaelsoe.dk



Peter Ebbesen
Teknisk direktør
Tlf. +45 4030 8018
pe@sjaelsoe.dk



Skoleeksempel på **udvikling**

Ejendomsselskabet Norden kunne i maj offentliggøre, at nu går tyske Züblin i jorden som entreprenør på et af de senere års mest omtalte projekter

ILL: EJENDOMSSKABET NORDEN



Lundgaard & Tranberg er kendt for en række prisbelønnede projekter i de seneste år herunder Tietgen kollegiet i Ørestad og højhuset Culture Casbah i Malmø.

FOTO: ROSSENCONSULT



Henrik Rossen skal sørge for, at byggeriet på Axeltorv bliver lige så flot som tegningerne viser, og at såvel de kommende ejere, lejere, entreprenører og arkitekter kan vise et resultat frem med stolthed for minimum 4.000.000 mennesker, der årligt passerer området på vej ind i Tivoli.

Det markante nybyggeri på Axeltorv i det centrale København er nu gået ind i en ny fase og begynder inden længe at skyde i vejret. I dag kalder investorerne byggeriet for Axeltorv 2 og distancerer sig dermed til folkemundebegrebet Scala-grunden, som hentyder til en bygning, der ikke længere er og som var kendetegnet ved aldrig rigtig at være en god forretning hverken for ejere eller lejere.

EjendomsSelskabet Norden, som er ejet af pensionsselskaberne ATP Ejendomme, PFA Pension og Industriens Pension, har underskrevet en totalentreprisefortale med Züblin, der kommer til at stå for opførelsen af det markante projekt.

Og dermed er projektet et skoleeksempel på forskellige tilgange til projektudvikling. I 2006 valgte det daværende Centerplan, der havde købt grunden i en meget omtalt handel med Thylander Gruppen, at starte projektet op ved at indbyde tre højtprofilerede arkitektfirmaer til hver at komme med deres bud. Heriblandt det

dengang ret grønne BIG foruden SHL og Henning Larsen Architects, der hver kom med et i nutidens optik gigantisk projekt. De blev endda bedt om at skrue ekstra op for højden. Projektet var ikke nemt at få godkendt i kommunen, og inden det nåede dertil, gik Centerplan konkurs.

De nuværende ejere har valgt en helt anden tilgang. Med en mediemæssig lav profil og stor diskretion blev arkitektfirmaet Lundgaard & Tranberg valgt til at tegne projektet. Et relativt sikkert valg både i forhold til det kommunale system og i forhold til fremtidssikring af bygningerne. Lundgaard & Tranberg er blandt andet arkitekter på det prisbelønnede SEB-hovedsæde på Kalvebod Brygge 500 meter syd for Axeltorv.

Fra Centerplans store armbevægelser er der nu et projekt på vej, der ikke stjæler højdemæssig opmærksomhed i samme grad og ifølge tegningerne også skaber mere interaktion med både området generelt og lokalt på pladsen, som trods alt

ligger i forlængelse af Danmarks største turistattraktion, Tivoli. Samtidig er de to tilgange også typiske både for, hvem der rent faktisk står bag projekterne i disse år, og ikke mindst for, hvordan de gennemføres.

- Det nye byggeri på Axeltorv bliver både arkitektonisk flot og en rigtig god investering. Jeg glæder mig over, at det nu er lykkedes at realisere et fantastisk flot projekt på denne centrale placering i København, siger Peter Andreassen, adm. direktør, EjendomsSelskabet Norden.

Advokatfirmaet Gorrissen Federspiel får nyt domicil på cirka 14.000 kvm. ud af de samlede cirka 19.000 kvm kontorareal i den kommende ejendom og kommer dermed til at flytte fra Dagmarhus på Rådhuspladsen til den næste blok.

- Vi lægger stor vægt på at være et "city firm" med adresse i landets finansielle centrum, tæt på beslutningstagerne, fondsbørsen, de store virksomheder i

finanssektoren og retterne. Med mange udenlandske klienter er det også en klar fordel, at gæsterne arbejdsmæssigt befinder sig i City, siger Niels Heering, partner og bestyrelsesformand i Gorrissen Federspiel.

Dermed adskiller Gorrissen Federspiel sig fra andre storspillere i det juridiske ejendomsmarked som for eksempel Kromann Reumert, Plesner, Accura, Rønne & Lundgren samt Bech Bruun, der alle har placeret sig på Tuborg, i Nordhavnen på Langelinie, mens Lett dog fortsat ligger på Rådhuspladsen. I Aarhus er de fleste advokatkontorer koncentreret i midtbyen.

Det samlede areal over terræn i det nye projekt på Axeltorv bliver på cirka 23.000 kvm. foruden 5 etagers kælder til henholdsvis parkering, teknik, arkiver og depoter på i alt cirka 15.500 kvm. Det giver et samlet bygningsareal på cirka 38.500 kvm. Udover kontorarealer kommer der også 4.000 kvm detailhandel, primært i stueplan og på 1. etage. Målet

er at få kvalitetskoncepter ind inden for detailhandel og leisure, som matcher bygningens arkitektoniske niveau og den centrale beliggenhed tæt på Tivoli og Rådhuspladsen.

Byggeriet er planlagt færdigt i efteråret 2016, hvor Gorrissen Federspiel flytter ind. Udlejningen af de resterende cirka 5.000 kvm kontor og cirka 4.000 kvm. detail er i fuld gang og intensiveres henover de næste måneder.

ATP Ejendomme repræsenterer investorerne i den overordnede styring af byggeriet frem til færdiggørelsen. Den erfarne Henrik Rossen bliver projektdirektør på projektet de næste 3 år med ansvar for byggeriets udførelse med reference til investorerne. Han har tidligere været projektdirektør på Comwell Bella Sky i Ørestad og været direktør i henholdsvis Proark Invest, Grontmij og Cowi. ■

Af Kamilla Sevel

ATP Ejendomme investerer 3,2 mia. kr. i kontorejendom

ATP Ejendomme har gjort alvor af sin nye strategi om at investere direkte i ejendomme i udlandet med købet af ejendommen North Galaxy i Bruxelles' nordlige forretningscentrum.

ATP Ejendomme har købt 90 pct. af aktierne i det selskab, som ejer North Galaxy. AXA Belgium har dog også "hænderne på kogepladen". Selskabet, der skal forvalte ejendommen, har nemlig købt de resterende 10 pct. Den samlede pris for ejendommen er 3,5 mia. kr. Sælgeren er det belgiske ejendomsselskab Cofinimmo SA.

Investeringen er ikke bare ATP Ejendommens hidtil største, men også den største internationale ejendomsinvestering foretaget af en dansk ejendomsinvestor.

Ejendommen er fuldt udlejet til det belgiske finansministerium på lange lejekontrakter.

AXA Real Estate er en af Europas førende ejendomsinvestorer, og selskabet ejer og administrerer belgiske ejendomme til en værdi af 22,5 mia. kr.

- Ejendommen er en attraktiv investering, fordi den matcher

ATPs ønske om at sikre lange og stabile cash flow fra velbeliggende ejendomme med lav risiko.

- Vi har tidligere meldt ud, at ATP Ejendomme vil øge sit fokus på denne type ejendomsinvesteringer

ger i både Danmark og udlandet. Investeringen er et udtryk for, at vi eksekverer i overensstemmelse med den plan, siger adm. direktør Michael Nielsen, ATP Ejendomme.

Ejendommen ligger i District Nord

i Bruxelles tæt på lufthavnen og overfor en af Bruxelles tre store banegårde, Gare du Nord. District Nord har mange store kontor-ejendomme og huser en række statslige funktioner.



FOTO: ATP EJENDOMME

Galaxy Nord er opført i 2004 og består af to 28 etagers kontortårne samt et mindre tårn på seks etager. Ud af det samlede areal på 151.000 kvm udgør kontorer 105.000 kvm og resten fungerer som servicearealer. I alt 38 elevatorer betjener de op til 4.000 medarbejdere i bygningerne.

SØGER DU LEJERE?

Lokalebasen.dk finder lejere til dine erhvervslokaler

- ✓ **STOR SYNlighed I MARKEDET**
- over 70.000 brugere hver måned
- ✓ **STOR LEJERDATABASE**
- med mere end 7.000 aktive søgeagenter
- ✓ **UDLEJET ELLER GRATIS**
- ✓ **HURTIG OG NEM OPRETTELSE**
- ✓ **INGEN BINDINGER OG FORPLIGTIGELSER**
- ✓ **754 UDLEJNINGER I 2013**

Scan for gratis
download i App Store!



LOKALEBASEN.DK ER HELE DANMARKS PORTAL FOR ERHVERVSLEJEMÅL

Lokalebasen.dk er en yderst effektiv annonceplatform, når du skal finde nye lejere til dine erhvervslokaler. Vi repræsenterer i dag flere end 800 større og mindre udlejere, ejendomsselskaber og erhvervsmæglere, men vi har plads til mange flere.

Derfor vil vi gerne samarbejde med dig. Vores model er meget enkel. Med en annonce på Lokalebasen.dk markedsfører vi dine lejemål og sætter dig i direkte kontakt med de kundeemner, der har vist interesse for dine lokaler. Herefter tager du over og står for den videre fremvisning og forhandling.

Du kan vælge mellem vores annoncemodel, hvor du betaler pr. måned eller eller no cure - no pay modellen, hvor du kun betaler, hvis vi finder den rigtige lejer til dine lejemål.

Find ud af mere på www.lokalebasen.dk eller ring **70 200 814**.



Lokalebasen.dk
DANMARKS PORTAL FOR ERHVERVSLEJEMÅL

Mipim-direktør: Slå jer sammen i Norden

Mipims adm. direktør Filippo Rean har netop besøgt København og Malmø. Han havde et klart budskab med til de skandinaviske lande

Skandinavien er en vigtig målgruppe for Europas store samlingspunkt Mipim-messen i Cannes. Derfor har Mipims øverste direktør Filippo Rean netop besøgt de skandinaviske lande for at drøfte optimeringsmuligheder på Mipim. Og ikke kun fordi Mipim har glæde af standholderne. Men også fordi produktet i form af ejen-

domme i Skandinavien er efterspurgt, og derfor giver det Mipim værdi, hvis de skandinaviske lande er godt og bredt repræsenteret.

Estate Magasin mødte som det eneste danske medie Fillippo Rean til et eksklusivt interview i forbindelse med besøget.

- Nogle regioner er for alvor kommet op efter krisen. Det gælder Europa som helhed i forhold til andre verdensdele, men internt på kontinentet er der store forskelle. Går man efter høje afkast lige nu, så skal man til Sydeuropa, mens resten af Europa og især Skandinavien i højere grad kan levere stabilitet. Samtidig er der gode produkter i form af interessante ejendomme at købe i Skandinavien, og det betyder rigtig meget for internationale investorer, siger Filippo Rean.

Han ved, hvad ejendomsbranchen drejer sig om. Før han kom til Mipim for knap 4 år siden var han Director of Product

Development hos en af Europas store ejendomsinvestorer, GE Capital Real Estate, der med Lennart Sten i spidsen var aktiv i Sverige. Det har bragt ham til Stockholm adskillige gange og givet ham en indgang til de skandinaviske markeder.

Der er masser af kapital, der leder efter det produkt, som Norden kan tilbyde.

- Vi vil gerne udvide vores nordiske dækning, men vi er allerede ret stærke, så det er egentlig ikke vores primære fokus. Vores mål er at udvide produktet – hellere i dybden end i bredden – så udbuddet kan matche efterspørgslen.

De nordiske lande konkurrerer meget på Mipim. Det er ifølge Filippo Rean ikke nødvendigvis en klog strategi, og det er et af hans fokuspunkter for Skandinavi-enrejsen at sætte fokus på den problematik. Han vil gerne anbefale landene at arbejde mere sammen på makroniveau og

ser det som del af en tretrinsraket.

- De nordiske lande bør markedsføre sig samlet. Der er ingen tvivl om, at rygraden i det skandinaviske ejendomsmarked er Sverige fulgt af Norge og Danmark. Men hvis man for alvor skal give regionen tyngde, tror jeg, at det vil være en god ide i højere grad at samarbejde på strategisk niveau. Man kunne for eksempel skabe nogle fælles temaer og fælles emner, der forener mere end separerer. På næste niveau - når man har tiltrukket opmærksomheden, - så kan man begynde at konkurrere lokalt. Det er her, vi har byer og landes enkelte stande og initiativer. Og endelig har vi tertiært de enkelte og oftest private selskaber som konkurrerer om de konkrete opgaver, og som i Mipim-regi som regel er partnere på regionale stande.

Filippo Rean sammenligner med England, hvor det har været meget svært at trænge igennem for de byer, der ikke er London.

- London er så dominerende i det engelske ejendomsmarked. Derfor har byerne udenfor slået sig sammen. De holder blandt andet nogle seminarer, hvor man sætter fokus på de samlede muligheder. Når man så har gjort investorerne interesserede i mulighederne kan man vise, hvad man konkret har at byde på. Men det kræver, at man overhovedet har vakt interessen.

- Hele humlen er, at internationale investorer vil have overblik og nem adgang. Internationale investorer vil have en "one stop shop". Alternativet til at præsentere regionen samlet er, at man bare forvirrer, siger Filippo Rean.

I forhold til befolkningsantallet, så er de nordiske lande overrepræsenteret på Mipim. Det kan selvfølgelig til dels skyldes, at det for flere af landene har udviklet sig til også at være et nationalt årligt netværkshøjdepunkt. Og at det for mange skandinaver er attraktivt at komme sydpå netop i marts, hvor det stadig er koldt og trist i vores egne lande. Danmark og Sverige stillede i år med henholdsvis 571 og 1.031 deltagere, mens Norge havde



FOTO: ESTATEMEDIA

- Jeg tror de nordiske lande kunne få meget ud af at samarbejde i langt højere grad end de gør i dag. Ikke mindst, når de viser sig frem internationalt. Jeg tror det vil gavne hele det nordiske marked. Og ikke bare indenfor ejendom, selvom det er det, jeg kender mest til, siger Filippo Rean, her fotograferet under besøget i Malmø.

315 tilmeldte svarende til samlet næsten 10 procent af alle Mipim-deltagere.

- Deltagelsen fra Skandinavien på Mipim kan rimeligvis siges at være større end det forholdsmæssigt berettiger til. Det tror jeg skyldes flere ting. Dels er ejendomsmarkedet sofistikeret. Der er en bred værdikæde i Skandinavien, hvor industrien er dybere end i mange andre lande. Der er mange flere rådgivere med speciale i hver deres del af kæden omkring køb af en ejendom, og det giver naturligt mange og mindre aktører foruden de store.

Den høje grad af internationalisering er en anden faktor.

- Nordiske selskaber er ofte, - måske på grund af et mismatch mellem deres udbredte kompetencer og markedernes lille størrelse, - internationaliseret i meget høj grad. De er vant til at arbejde i andre

lande og ser en værdi i at møde internationale samarbejdspartnere.

Internationale investorer tror ofte, at vi samarbejder på tværs af landene i Norden og bliver lidt overraskede, når de opdager, at det ikke så ofte er tilfældet.

- Malmø og København begyndte jo at samarbejde for 15 år siden, men generelt er det fællesnordiske ikke reflekteret i den måde, landene præsenterer sig på på Mipim. Jeg håber, de vil tilføre et højere lag i de kommende år, som kan afspejle alle de skandinaviske landes muligheder og kompetencer. Det tror jeg både vil gavne de enkelte lande og også deres eksponering på Mipim. Og det vil være godt for Mipim også, at vi kan vise Norden som en attraktiv investeringsmulighed - meget gerne som en samlet region inklusiv for eksempel også Baltikum på sigt, siger Filippo Rean. ■

Af Kamilla Sevel



OPTIMERING OG VURDERING AF EJENDOMME

- skab værdi med rigtige vurderinger og målinger

TIRSDAG DEN 17. JUNI 2014
I KØBENHAVN KL. 9.00 - 13.00

Læs mere om konferencen og tilmeld dig her
www.estatemedi.dk/konference



FÅR DU GRATIS NYHEDER FRA EJENDOMSBRANCHEN HVER DAG?

Nyhedsstrømmen er enorm, men vi udvælger hver dag de vigtigste nyheder fra branchen, så du altid er opdateret uden at pløje 4 aviser igennem.

Tilmeld dig på www.estatemedi.dk

ESTATE MEDIA

DER ER FÅ CENTIMETER MELLEM **FIASKO OG SUCCES**



I DEAS FÅR DU RÅDGIVNING, DER GIVER OVERSKUD

Hvad enten det handler om en kompleks byggesag eller forvaltning og udvikling af ejendomme, sætter vi en ære i at vide lidt mere end de fleste. Vi strækker os gerne de ekstra centimeter for at give de rigtige svar, fordi vi ved, at rådgivning ud over det sædvanlige er afgørende for din succes. Læs mere på www.deas.dk





Positiv stemning i hotelmarkedet

I takt med, at flere og flere investorer ser ud over core segmentet, er også hoteller blevet interessante. Strømmen går mod de store byer som i alle andre dele af ejendomsmarkedet

Det går fremad for hotelmarkedet i Skandinavien. Der har været vækst i den gennemsnitlige værelsesbelægning i flere kategorier i 2013, hvor Oslo fører med vækst inden for alle segmenter i form af luksushoteller, mellemklassehoteller og budgethoteller. Kongen af væksten i alle de tre skandinaviske lande er dog budgetsegmentet, der brager frem, ifølge nye tal fra det svenske analysefirma Benchmarking Alliance, der 14. maj fremlagde tallene på konferencen HotCop om hotelmarkedet i Skandinavien.

I København steg budgetmarkedet med 2,4 procent, i Stockholm 7,6 procent og i Oslo med hele 8,7 procent. Det største fald er i luksussegmentet i Stockholm, som gik tilbage med 3,6 procent primært på grund af, at adskillige nye projekter

kom på markedet. Men ser man på indtjeningen per værelse, så er det en helt anden sag, for det var samtidig det segment, der tjente bedst per værelse. Den såkaldte RevPar var hele 11,8 procent på Stockholms bedste hoteller overraskende nok fulgt af budgethoteller i København og Oslo med RevPar på henholdsvis 8,3 og 7,4 procent.

De fornuftige indtjeningsmuligheder får da også en lang række internationale hotelkæder i den bedste kategori eller i budgetsegmentet til at kigge på København. En af dem er tyske Motel One, hvis adm. direktør Philippe Weyland deltog på HotCop sammen med en af Nordens absolutte hotelkonger, CEO Frank Fiskers, der er ansvarlig for Scandics 230 hoteller i hele Norden.

- Vær meget forsigtig, advarede Frank Fiskers med et glimt i øjet til Philippe Weyland, da han af moderator og professor Demian Hodari, der var kommet til København fra den legendariske Ecole Hoteliere de Lausanne, blev spurgt, hvilket råd han ville give til en lille ny på markedet.

Advarslen som vakte latter i salen på Royal kom nok ikke mindst, fordi Scandic netop selv har lanceret et nyt brand, HTL, der konkurrerer med blandt andet Motel Ones koncept.

Der var dog bred enighed blandt dagens mange indlægsholdere, der alle arbejder med investering, udvikling eller drift af hoteller om, at der fortsat er mange interessante investeringsmuligheder i de skandinaviske lande. Indenfor alle

Fra venstre professor Demian Hodari, Professor of Strategic Management, Ecole Hôtelière de Lausanne, Managing Director Philippe Weyland, Motel One, Senior Vice President Elie Younes, Rezidor Hotel Group og CEO Frank Fiskers, Scandic Hotels.

segmenter. For selvom nogle er særligt i vækst, så sker der også en vis strukturel udskiftning, hvor investorerne og operatørerne søger mod de nye byer og ikke mindst lancerer nye koncepter.

- Vi snakker om et modent marked, og derfor ser vi, at når en aktør finder på noget nyt, så følger de andre med. Det er ligesom bilindustrien. Der er fyldt op af aktører, men det betyder ikke nødvendigvis, at man ikke kan få succes med noget nyt eller andet, sagde Frank Fiskers.

HotCop er en international hotelkonference, der for 5. gang blev holdt i år, hvor den samlede 150 topfolk fra 15 lande, der alle hørte om hotelmarkedet set fra et udviklings- og ejendomspektiv.

Konferencen bød til slut på den årlige award ceremoni, hvor rorte modtagere af tre priser tog imod udnævnelsen til henholdsvis Scandinavian Investor/Transaction of the Year, Scandinavian Hotel of the year og Scandinavian Hotel Professional of the year. ■



HotCop Awards 2014, der er stiftet af Nordic Hotel Consulting og Estate Media for at sætte fokus på det forbilligede i det skandinaviske hotelmarked, blev overrakt af den legendariske hotelmand Per Lydmar fra Lydmar Hotel i Stockholm. Fra venstre er det foruden Per Lydmar, prismodtagerne Tobias Ekman, Senior Vice President, Nordic Hotels & Resorts, Uwe Löffler, Board Member and CEO, Ligula Hospitality Group og Guy Pasley-Tyler, Senior Director, Global Business Strategy & Feasibility at Host Hotels & Resorts.

EJENDOMSADMINISTRATION VI HAR NØGLEN TIL **DEN RIGTIGE LØSNING**



I DATEA leverer vi skræddersyede løsninger til ejere af alle typer investeringsejendomme samt andels- og ejerforeninger. Vi er kendt for at være professionelle, empatiske og værdiskabende, hvilket sikrer løsninger, der understøtter vores kunders forretning. **Læs mere på datea.dk**



London tæt på kogepunktet

London og Paris er Europas største ejendomscentre. Lige nu er der enormt pres på London, mens Paris efter en opbremsning er ved at komme sig

London og Paris er Europas uforbeholdent største ejendomscentre. De to byer, der samtidig også er Europas største med henholdsvis 13 og 12 millioner mennesker tiltrækker flest investorer både fra Europa men især også oversøisk, hvor amerikanere,

asiater og arabere er trygge ved de to velkendte millionbyer.

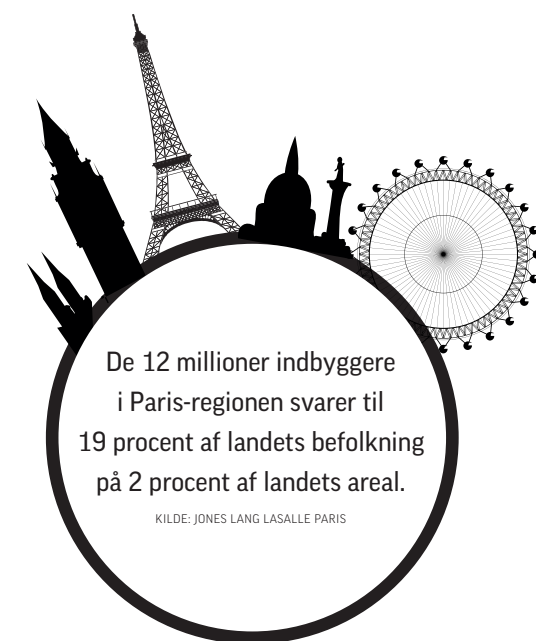
Men det seneste år har økonomisk usikkerhed, et fastfrosset arbejdsmarked og manglende reformer kørt Paris delvist ud på et sidespor, og det har fået investorerne til at samle sig om Europas andet store ejendomscenter, London. Boris Johnson, Londons borgmester, soler sig i opturen, som han også adresserede på dette års ejendomsmesse i Cannes, Mipim.

- Da jeg kom til Mipim for første gang for seks år siden sagde folk til mig, at London som global metropol stod overfor sin største trussel i 50 år. De sagde, at krisen ville koste os vores position som verdens finansielle

hovedstad, at investeringerne ville forsvinde og ejendomsinvestorerne se sig om efter andre mål. Men så prøv lige at se os nu. Jeg tror ikke, der har været noget tidspunkt tidligere, hvor London har været genstand for så stor tillid, og hvor pengene er væltet ind i en så massiv strøm fra investorer fra hele verden som nu..., sagde en yderst selvsikker Boris Johnson på Mipim.

Boble eller hysteri

Med 2-cifrede prisstigninger både i lejepriser og salgspriser taler stadig flere dog om en boble i det engelske marked. Der er i nogle tilfælde tale om nærmest hysteriske tilstande, hvor blandt andet grækere sikrer deres penges værdi ved at sætte dem i London-ejendomme. Hvis alternativet



er, at man måske kan miste sin formue, så går man nemmere med til et lavt løbende afkast. Det har ført til, at der ligefrem sælges ejendomme i London til for eksempel græske investorer til tæt ved 0 i afkast.

Der er flere bagsider af medaljen som følge af den høje efterspørgsel. Dels kan investorerne ikke længere finde de produkter, de efterspørger, og det fører til, at internationale investorer for eksempel i højere grad ser på en by som København. Men samtidig betyder den høje efterspørgsel også, at der ikke er boliger nok til englænderne, og boligerne er alt for dyre til, at "almindelige" mennesker kan være med, når de konkurrerer om det som Boris Johnson kalder den "primære destination for oligark-milliarder".

Aldrig været så dyrt

- Der er ingen tvivl om, at det aldrig har været så dyrt at finde et sted at bo i London. Det får frustra-

tioner til at vokse, og man ser nogle gange, at nye lejligheder bliver markedsført i udlandet, før de rammer markedet i London. Det kan simpelthen ikke være rigtigt, at indbyggerne i asiatiske byer kan nå at betale kontant, inden de lokale indbyggere ved, at der overhovedet er noget til salg. Vi har brug for 42.000 ekstra boliger om året i øjeblikket, og vi skal sørge for, at der også er økonomisk mulighed for lokale for at være med i kampen om boligerne, siger Boris Johnson.

- Man kan tydeligt se, hvad London har at byde på ud fra antallet af franskmænd i London. Der er 350.000-400.000. Det er verdens 4. største franske by. Men der er kun 19.000 englændere i Paris.

**Boris Johnson,
Mayor of London**

Men mens det på grund af befolkningstilvæksten i Danmark primært er boligmarkedet, der boomer, så er det i London både bolig og erhverv, der er i kraftig fremgang.

- Optaget af kontorer i det centrale London er endnu engang steget i 1. kvartal 2014. Efterspørgslen lå på et niveau 25 procent over det 10-årige gennemsnit, viser en

analyse fra Colliers International.

Mens det virker utopisk at forestille sig spekulativt kontorbyggeri i stor skala i København i øjeblikket, så er flere store ejendomme under færdiggørelse i London. En af dem er The Leadenhall Building, der ligesom andre markante bygninger i den engelske hovedstad som for eksempel Norman Fosters Agurken, allerede er døbt "the cheesegrater" eller rivejernet på grund af dens karakteristiske skrå form.

St. Pauls Cathedral definerer formen

The Leadenhall Building har fået sin karakteristiske form for at tage hensyn til den kendte St Pauls Cathedral, der ligger lige ved siden af ligesom hovedkontoret for Lloyd's of London. Leadenhall bliver på 57.000 kvm. fordelt på 46 etager.

- Hvis man ser på det centrale London som helhed, så er optaget steget med 170.000 kvm. i 1. kvartal, hvilket er den største stigning siden 1. kvartal 2010, oplyser Colliers.

Efterspørgselen har haft stor indflydelse på afkastet. Analysefirmaet Real Capital Analytics' seneste tal viser, at 20

London's borgmester Boris Johnson ligner ofte en, der lige har stået midt i en hvirvelvind. Hans mål er at gøre London til "the best big city in the world". Lige nu er en af hans største udfordringer, at Londons enorme attraktivitet betyder, at det er næsten umuligt at få råd til en bolig i den engelske hovedstad.

FOTO: MIPIM WORLD



FOTO: FTI CONSULTING

The Leadenhall Building er blandt Londons nye kontortårne og bliver den højeste bygning i det centrale London. Bygningen har 26 elevatorer og rummer 18.000 tons stål. Byggeriet forventes færdigt til sommer efter at have været i gang siden september 2011. 85 procent af bygningens materialer er elementer, der er fabrikeret andre steder end på pladsen. Laing O' Rourke er entreprenør, og Leadenhall er designet, så den hælder for visuelt at give plads til nærliggende St. Pauls Cathedral.

procent af de ejendomme, der blev solgt i London i perioden 2009-2011 efterfølgende er blevet solgt igen. Samtidig er afkastet på dem faldet fra et snit på 6,75 til 5,25 procent.

Selvom London trækker hele markedet

op, så er der faktisk en positiv tendens over hele Europa i hvert fald, når det gælder lejepriser. I alt steg lejepriserne på kontorer med 1,1 procent i 1. kvartal ifølge mæglerfirmaet Jones Lang LaSalle's European Office Index.

Det er dog især nogle byer, der virkelig trækker op, og det er måske lidt overraskende Dublin med 20 procent og Lyon med 14,8 procent, der relativt har set de største stigninger. Men det er også byer, der oplevede store tab i kølvandet på

krisen. Andre byer med stigninger var – på trods af konkurrencen med London, - Paris med 3,5 procent, Budapest med 2,6 procent, Rotterdam med 2,4 procent og så Stockholm med 2,3 procent.

Træerne vokser dog absolut ikke ind i himlen på europæisk plan, hvor hver 10. kvm. fortsat er uden lejeindtægter

svarende til en samlet tomgang på 9,7 procent, ifølge Jones Lang Lasalle.

Lejehiserne faldt i blandt andet Moskva, Haag og Prag.

- Vi forventer store forskelle i udviklingen i de kommende kvartaler i de forskellige europæiske markeder. Væksten

vil fortsat blive ledet af London, mens væksten i Tyskland og Norden vil være moderat. Paris vil så småt begynde at komme sig, mens Central- og Sydeuropa er ved at have nået bunden, påpeger Jones Lang Lasalle. ■

Af Kamilla Sevel

Fakta om første kvartal:

- **Største køb:** Lone Star købte Coeur Defense for €1,3 milliarder eller 9,7 milliarder kr. i Paris' La Defense. Coeur Defense er Europas største kontorkompleks på i alt 350.000 kvm., heraf 160.000 kvm. kontorer med i alt 10.000 arbejdspladser.
- **Største porteføljekøb** var Kuwait Investment Authority's køb af porteføljen kaldet More London Office for €2,05 milliarder svarende til 15,5 milliarder kr.
- **London** var fortsat Europas topdestination i 1. kvartal. I alt blev der investeret i ejendomme for €6,9 milliarder kr. eller knap 52 milliarder kr. Det er mere end dobbelt så meget som i Paris.
- **I 2013** var Lone Star, Cerberus og Patrizia Immobilien de største opkøbere af nødlidende ejendomme i Europa.



KILDE: THE EUROPEAN CAPITAL TRENDS REPORT/REAL CAPITAL ANALYTICS

FOTO: ESTATE MEDIA

Coeur Defense er tegnet af Jean-Paul Viguier og bygget af Frankrigs storentreprenør Bouygues i 2001.



Det nye hospital samler alle hospitalets funktioner i én bygning, som bliver formet som en firkløver. Hospitalet kommer til at ligge som en pavillon midt i en skov lidt syd for Hillerød. På sit højeste sted er hospitalet kun fire etager højt. Designet er fleksibelt og kan tilpasses udviklingen i 2020 såvel som 2050.

Verdenskendte schweiziske arkitekter tegner Nyt Nordsjællands Hospital

De internationalt kendte arkitekter Herzog & de Meuron har vundet konkurrencen om Nordsjællands nye akuthospital. Det schweizisk baserede arkitektfirma er især kendt for det olympiske stadion, Fuglereden, i Beijing og Tate Modern i London.

Herzog & de Meuron har designet Nyt Hospital Nordsjælland i samarbejde med det danske arkitektfirma Vilhelm Lauritzen og hospitalet bliver deres første projekt i Skandinavien.

Ejendomsinvesteringer i Norden steg med 16 procent i 1. kvartal

Der blev investeret for over 35 milliarder kr. i ejendomme i de nordiske lande i 1. kvartal 2014. Det svarer til en vækst på 16 procent i forhold til samme periode sidste år og 10 procent højere end gennemsnittet for de sidste 5 år, viser en opgørelse fra mæglerfirmaet CBRE.

Det er især Sverige, der trækker snittet op med en vækst i investeringerne på 89 procent. Den høje vækst kommer dog også fra et forholdsvis lavt niveau. I 2013 gik relativt flere udenlandske investo-

rer til Danmark.

Sverige tiltrak de fleste investeringer med 21,3 milliarder kr. fulgt af Norge med 5,5 milliarder kr., Finland med 5,3 milliarder kr. og Danmark med 4 milliarder kr.

Hovedparten af investeringerne gik til kontorejendomme med 47 procent, boliger med 16 procent, industri med 12 procent og retail med 7 procent, mens andre typer ejendomme udgør resten.

Ni ud af ti

udlejere vil anbefale BoligPortal.dk



20% flere **boligsøgende** fra 2012 - 2013
Markedsindsigt
220.000 månedlige besøgende
Samarbejde med **+1.600** udlejningsfirmaer
130.000 lejeboligannoncer i 2013
Fast **kontaktperson**
+5.5 mio. **annoncevisninger** hver måned
Danmarks **største**

BYGGEPROJEKTER I DANMARK

HER FINDER DU TAL OG FAKTA OM AKTUELLE BYGGERIER

De 5 største byggeprojekter i danske regioner med byggestart marts 2014

Nordjylland

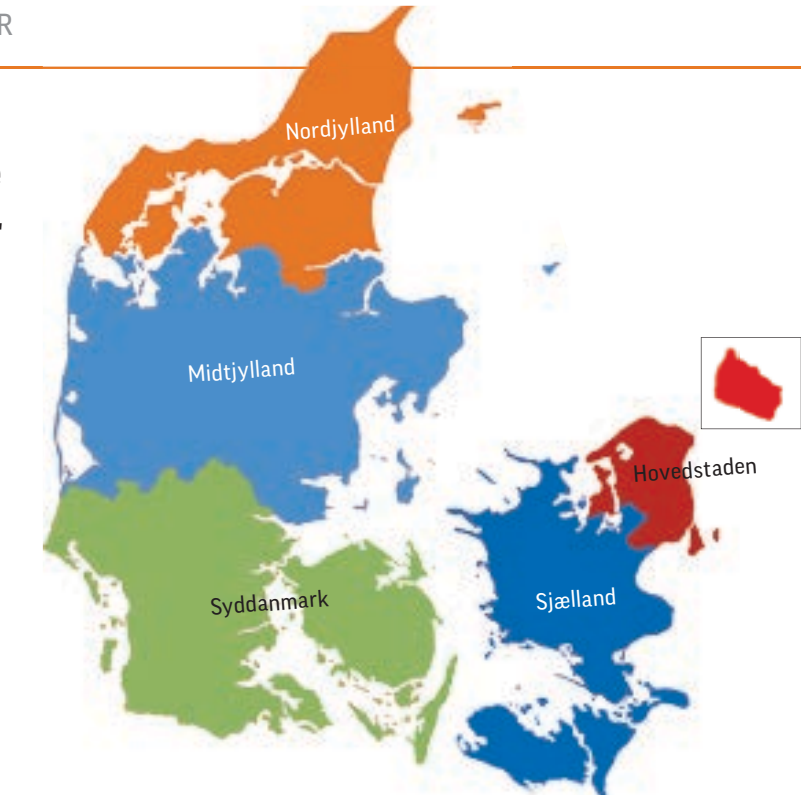
	Projekt	By	Mio. kr.	Slut
	Alfa Laval - Opførelse af domicil	Aalborg	126	201507
	Engparken afd. 6 - Renovering af boliger	Frederikshavn	76	201604
	Skagensbanen - Sporarbejde	Frederikshavn	60	201410
	Hotel Hvide Hus - Renovering	Aalborg	40	201504
	Vestbjerg Afd. 16 - Renovering af boliger	Vestbjerg	30	201412

Midtjylland

	Projekt	By	Mio. kr.	Slut
	Aarhus Havn - Opførelse af havnecenter	Aarhus C	200	201604
	DNU - Delprojekt Akut, udbudsområde N3	Aarhus N	167	201512
	Vestervænget afd. 18 - Renovering af boliger	Skive	150	201804
	Aarhus C - Opførelse af ungdomsboliger	Aarhus C	120	201504
	Aarhus V - Opførelse af butikker	Aarhus V	82	201412

Syddanmark

	Projekt	By	Mio. kr.	Slut
	Varbergparken afd. 27 - Renovering af boliger	Haderslev	140	201604
	Vojens Fjernvarme - Etablering af solfangere og damvarmelager	Vojens	115	201505
	Lyreskovskolen i Bov	Padborg	109	201508
	LEGO - Oplevelseshus	Billund	90	201604
	Gram Fjernvarme - Sol 2 - Udbygning af Solpaneler	Gram	80	201510



Sjælland

	Projekt	By	Mio. kr.	Slut
	Køge Bugt Motorvejen, etape 2 nord - 1052.003 Broer og vej	Solrød Strand	220	201610
	SOSU Skole - Campus Køge	Køge	50	201510
	EPC - III Energiforbedrende spareprojekter	Greve	40	201408
	Roskilde - Ombygning af Stændertorvet	Roskilde	37	201512
	Ringsted - Udvidelse af datacenter	Ringsted	36	201407

Hovedstaden

	Projekt	By	Mio. kr.	Slut
	Herlev Hospital - Ny servicebygning	Herlev	250	201610
	Parkhuset - Familieboliger Ørestad Syd	København S	210	201511
	Carlsberg Byen - ny S-togsstation	København V	100	201611
	Glostrup Retail Park - 2 nye butikker	Glostrup	55	201501
	Nyt Hospital Herlev - Fremskudte anlægsarbejder	Herlev	45	201504



Informationen på disse sider er leveret af CRM-Byggefakta. Se mere om konkrete projekter på www.byggefakta.dk

Tallene på dette opslag opdateres af CRM-Byggefakta, der indsamler alle former for private og offentlige byggeprojekter i Danmark, uanset om der er tale om renoveringsprojekter, nybyggerier, til- og ombygninger eller anlægsopgaver.

Top 10

De 10 største ingeniører i perioden

Hele Danmark fra 1.5.2013- 30.04.2014
Rambøll Danmark A/S
Cowi A/S
Grontmij A/S
Rådgivergruppen DNU I/S
Niras A/S
MOE
Midtconsult A/S
Atkins Danmark A/S
Alectia A/S
Ingeniørfirmaet Viggo Madsen A/S

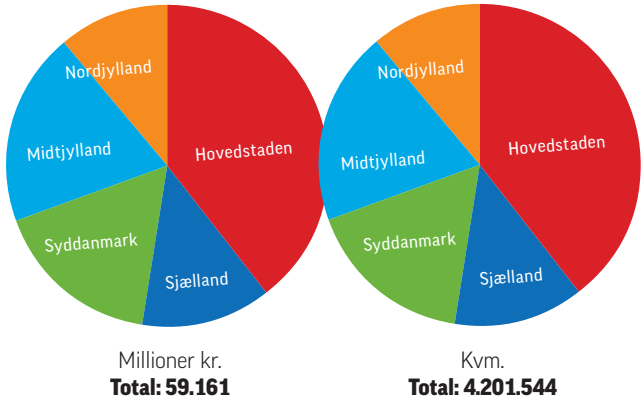
Top 10

De 10 største byggeprojekter i Danmark med byggestart marts 2014

Projekt	By	Mill Kr.	Slut
Herlev Hospital - Ny servicebygning	Herlev	250	201610
Køge Bugt Motorvejen, etape 2 nord	Solrød Strand	220	201610
Parkhuset - Familieboliger Ørestad Syd	København S	210	201511
Aarhus Havn - Opførelse af havnecenter	Aarhus C	200	201604
DNU - Delprojekt Akut, udbudsområde N3	Aarhus N	167	201512
Vestervænget afd. 18 - Renovering af boliger	Skive	150	201804
Varbergparken afd. 27 - Renovering af boliger	Haderslev	140	201604
Alfa Laval - Opførelse af domicil	Aalborg	126	201507
Aarhus C - Opførelse af ungdomsboliger	Aarhus C	120	201504
Vojens Fjernvarme - Etablering af solfangere og damvarmelager	Vojens	115	201505

Igangsatte byggerier 1. maj 2013 - 30. april 2014

Fordelt på regioner



Hele Danmark - 1.5.2013- 30.04.2014			
	Fordelt på hovedgrupper	Mio. kr.	Kvm.
	Boliger - huse og lejligheder	12.267	1.154.949
	Sport, fritid, kultur & hotel	4.337	410.622
	Butik, kontor, lager, industri & transport	11.108	965.905
	Skoler, uddannelse & forskning	9.296	938.709
	Sundheds- & socialvæsnet	7.175	512.435
	Off. bygn. politi, militæret & beredskabst.	938	129.772
	Energi og renovation	3.104	51.342
	Anlægsarbejder	10.937	37.810
	Total	59.161	4.201.544

Hele Danmark	Mio. kr.	Kvm
2013 Maj	5.668	344.317
2013 Juni	4.924	425.919
2013 Juli	3.982	155.127
2013 August	7.324	518.559
2013 September	5.217	326.096
2013 Oktober	4.605	357.638
2013 November	4.568	293.717
2013 December	2.160	242.914
2014 Januar	3.437	345.575
2014 Februar	6.306	592.793
2014 Marts	6.228	258.069
2014 April	4.743	340.820
Total	59.161	4.201.544

>> VIGTIGE TRANSAKTIONER



Største transaktioner i Danmark

Type	Adresse	Areal, kvm	Pris i mio.	Køber	Sælger
	Helgolandsgade 3	3.980	N/A	First Hotels	K/S NorGani Hotels ApS
	Østerågade 19-21	3.262	52	City-Ejendomme	Danica og Nordea Liv & Pension
	Købmagergade 26	4.260	121	Viking Six	K/S Købmagergade 26
	Jægersborgvej 1 - 7A	4.449	56	N/A	Magisternes Pensionskasse
	Amaliegade 24	2.541	51	Ejendomsselskabet Amaliegade 24 ApS	Stonewall Estate A/S
	Gammeltorv 4	2.160	40	N/A	Privat
	Solbjergvej 3	3.020	45	Privat investor	Privat investor
	Købmagergade 15, 17, 19, 48	8.040	522	Cordea Savills	Meyer Bergman
	Boligportefølje	33.796	366	Sampension	Aage V. Jensens Fond
	H.C. Andersens Boulevard 36	1.911	N/A	Ministry of Culture of the People's Republic of China	Meghraj Danmark
	Frederiksborggade 43	2.519	90	Jeudan A/S	Ejendomsselskabet Norden
	Dusager 25 (estimeret færdigbygget i 2014)	12.000	140	Industriens Pension	Dansk Erhvervsprojekt
	Hedelunden 7	8.604	48	Greve kommune	Københavns Kommune

Industriens Pension køber ejendom i Aarhus til 140 millioner kr.

Industriens Pension har købt en ny kontor- og domicilejendom, der er under opførelse i Skejby nord for Aarhus for 140 millioner kr.

Ejendommen er på knap 12.000 kvm. inkl. p-kælder mv. og er udlejet på en kontrakt med 10 års uopsigelighed til EG. Industriens Pension overtager ejendommen foråret 2015, når den er færdigopført, og lejerer er flyttet ind.

- Der er tale om en moderne, fleksibel og velbeliggende kvallitetsejendom med en god lejer

og en lang lejekontrakt. Derfor vil investeringen være med til at sikre vores kunder et godt

og stabilt langsigtet afkast, siger ejendomsinvesteringschef Peter Frische, Industriens Pension.

Det er første gang Industriens Pension går ind i en direkte ejendomsinvestering i Aarhus.

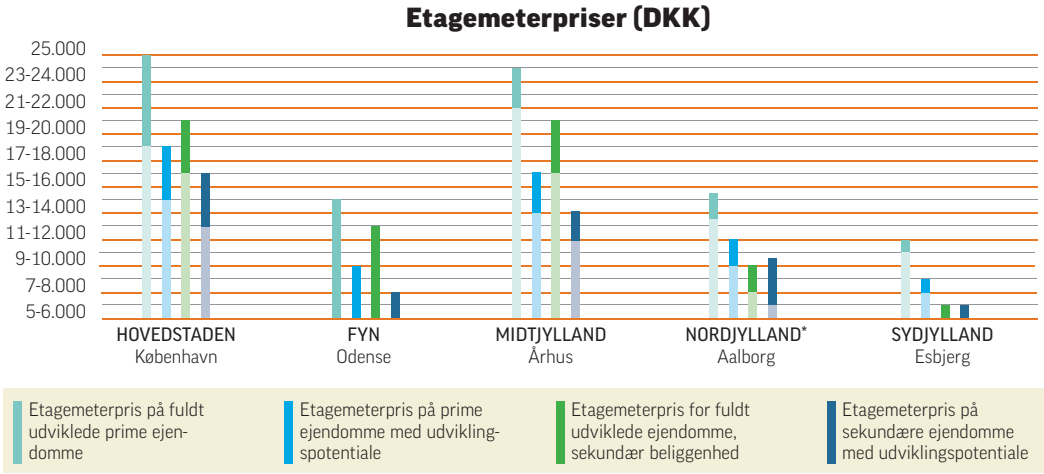


Ejendommen Dusager 25 i Aarhus.

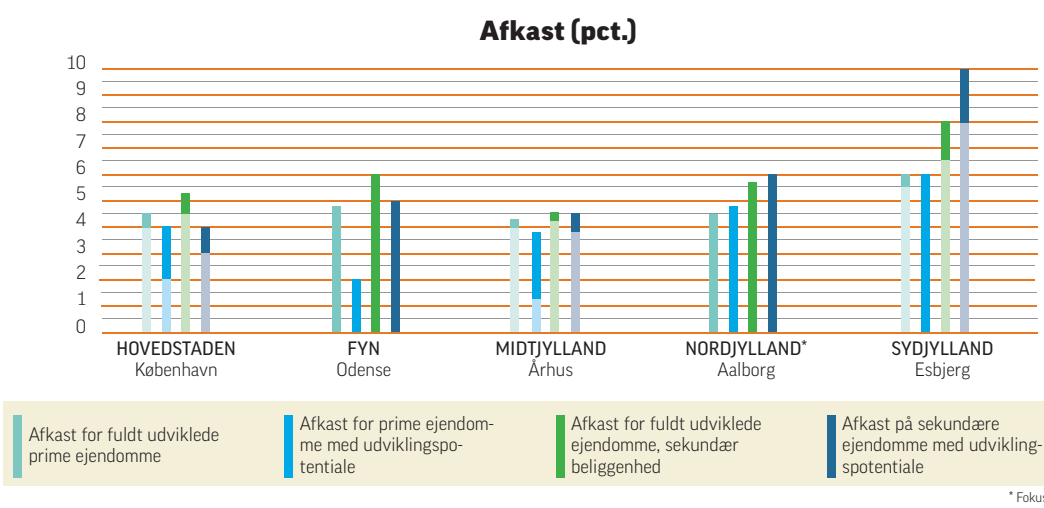
VISUALISERING - INDUSTRIENS PENSION

Boligudlejning - Danmark

Centralt beliggende byejendomme

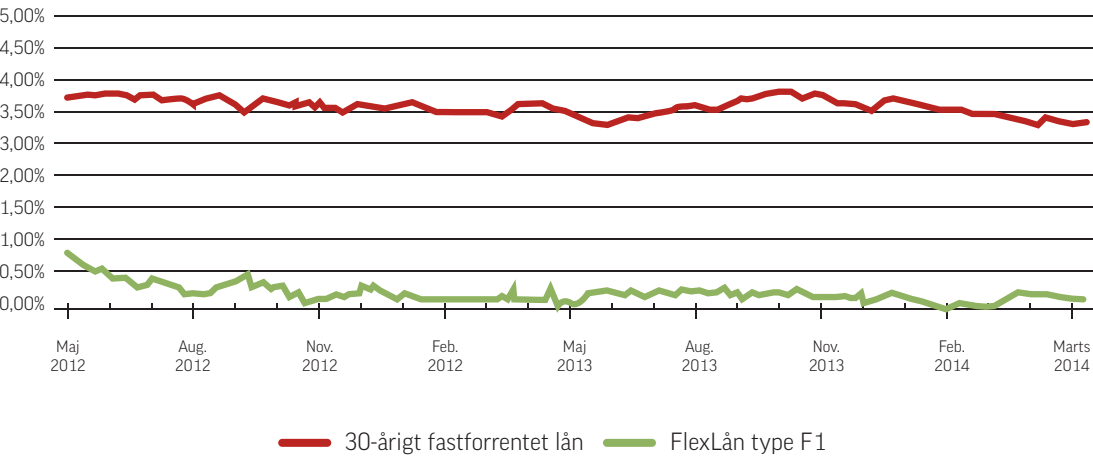


Investeringsinteressen har igennem en længere periode ligget på et højt niveau og bakkes op af en fortsat tilgang af nye investorer. Størrelsesmæssigt handles ejendomme primært i prisklassen op til 50 millioner kr., men langt de flest ejendomme handles i spændet 5-20 millioner kr. Byggeretsprisen er steget markant især i København og Århus over de seneste 24-30 måneder for centralt beliggende byggegrunde, i takt med at ejerlejlighedsmarkedet har udviklet sig positivt både pris- og volumenmæssigt.



I København er etagemeterpriserne fordelt i spændet fra 12.000 – 25.000 kr. per kvm. Afkastniveauet for centralt beliggende og fuldtudviklede byejendomme i indre by i København ligger i niveauet 4,0-4,5 procent, mens prime ejendomme med udviklingspotentiale ligger i niveauet 2,0-4,0 procent. Afkastet for fuldt udviklede ejendomme på sekundære beliggenheder har en anelse højere afkast i niveauet 4,5-5,25 procent.

Renteudviklingen



REALKREDIT Danmark

Informationer til graferne til venstre er leveret af Realkredit Danmark.

Københavns nye internationale ejendomsmesse fik visitkortene frem

Knap 200 lokale og internationale ejendomsaktører kom tæt på hinanden på Copenhagen Malmö Annual Property Summit. Overborgmester Frank Jensen lovede at holde sin dør åben for business. Deltagerne ser frem til at mødes igen til næste år



FOTO: KARIN FRIIS/ESTATE MEDIA.

- Katrins og min dør er altid åben, hvis I vil have hjælp til at være med til at udvikle København og Malmö til grønne og intelligente byer i verdensklasse med høj livskvalitet.

Tonen var positiv og uformel, da Københavns overborgmester Frank Jensen sammen med sin svenske kollega, Katrin Stjernfeldt Jammeh fra Malmö, over en ny nordisk middag i Industriens Hus talte til godt 150 lokale og internationale aktører i ejendomsbranchen, i forbindelse med åbningen af den første

udgave af konferencen Copenhagen Malmö Annual Property Summit.

Formålet med den internationale ejendomsmesse, som blev afholdt i de to byer den 28.-29. april, var at vise det bedste, som regionen kan byde på og skabe et årligt tilbagevendende forum for investeringsmuligheder og netværksopbygning.

VIP-møder med udsigt

Forud for middagen havde der om formid-

dagen været møde med internationale investor-VIPs i Malmøs vartegn, Turning Torso. Og alle deltagere havde hilst på hinanden ved en reception i festsalen i Københavns Rådhus. Det er salen, hvor man fra balkonen kan nyde udsigten over Rådhuspladsen.

Selve CMPS løb af stablen på Hotel Scandic Copenhagen. Her stod programmet i fordybelsens tegn med faglige seminarer i hotellets store Ball Room, mens lobbyen var forvandlet til et messeområde med godt 20

Managing Partner Nicholas Thørø, RED Property Advisers udveksler kort med den tyske investor Rainer Nonnengässer fra MPC Consulting ved VIP receptionen på Københavns Rådhus.

Fra venstre CEO Mikkel Bülow-Lehnsby, NREP, Managing Director Rikke Lykke, Patrizia Nordics og Vice President Mathias Busck, Blackrock, der tilsammen har 2-cifrede milliardinvesteringer i spil i Øresundsregionen, så alle gode investeringsmuligheder men også udfordringer i forhold til at finde det rigtige produkt i København og Malmö.



udstillere fra hele ejendomsbranchen. Her kunne man møde repræsentanter for udstillerne og hente forskellige former for relevant materiale til senere læsning.

Internationalt perspektiv

Dagen igennem kunne man høre indlæg omkring de to tvillingebyers kvaliteter. Blandt de mest imødesete indlæg var et panel med internationale investorer, som allerede er til stede lokalt. Hvordan ville de præsentere deres erfaringer med at investere i København og Malmö?

Adm. direktør Rikke Lykke, Patrizia Nordics, der er den nordiske gren af en af Europas største asset managers med base i Tyskland, indledte:

- "Sustainable og green living" er ord, der går igen og igen, når borgmestrene taler om København og Malmö. For danske aktører er det nok hørt før, men internationalt er det begreber, der giver stor respekt og er med til at tiltrække investorer.



FOTO: KARIN FRIIS/ESTATE MEDIA

Overborgmester Frank Jensen udbringer en skål for København som fremtidig investeringsby.

- Alle siger, at deres by er den bedste at investere i. Set fra et internationalt perspektiv, er det ikke altid rigtigt, sagde Rikke Lykke.

- Men netop København og Malmö besidder nogle helt afgørende elementer, der gør dem attraktive at investere i.

Blandt de ting, Rikke Lykke fremhævede var, at de to byer ifølge Verdensbanken er nogle af de letteste at gøre forretninger i. De har AAA-rating. De har god infrastruktur. Menneskene er nogle af de lykkeligste i verden. Måske fordi de generelt har en høj levestand og god infrastruktur. Og i begge byer opleves urbaniseringen positivt i form af vækst.

FOTO: KARIN FRIIS/ESTATE MEDIA



Copenhagen Malmö Property Summit blev holdt for første gang i 2014. De internationale aktører, der deltog, udtrykte meget positive tilbagemeldinger og frem mod afviklingen af det internationale summit i 2015 vil Estate Media sammen med de deltagende partnere se på, hvordan der kan tiltrækkes flere internationale aktører.

CEO Burkhard Hoffmann fra tyske ECE Development i samtale med overborgmester Frank Jensen på Københavns Rådhus.

FOTO: KARIN FRIIS/ESTATE MEDIA

- Der er også forskelle mellem København og Malmö, som man ikke bør overse, sagde Rikke Lykke.

Der findes nemlig også barrierer især i forhold til at etablere en portefølje med ejendomme i begge byer. Der er for eksempel forskellige skattesystemer, forretningskultur og sprog, som man ikke må underkende. Og så er der valuta-risikoen, som betyder, at overvejelser om hedging, og omkostningen til det også skal tages med i betragtning.

- De fleste i København og Malmö taler engelsk, men man skal være opmærksom

på, at der er forskellige kulturer i de nordiske lande. Hvis den udfordring bliver grebet an på den rigtige måde, kan man til gengæld lave fantastiske forretninger her, sagde Rikke Lykke.

En region på vej frem

Blackrock gik ind i det danske marked i 2011. Her fandt Blackrock et forholdsvis sikkert økonomisk helle i sammenligning med resten af Europa. Finansieringsvilkårene var også lempelige i sammenligning med det øvrige Europa og samtidig var der ikke nogen videre valutarisiko, da den danske krone er bundet til Euroen.

Den konkrete transaktionsmulighed, der

fik Blackrock på banen i København, var Illum-ejendommen på Strøget i København.

- Ejendommen lå på Københavns bedste adresse. Lejen var sikret, hvilket betød en forbedret risikoprofil. Og Illums blakede historie havde skabt usikkerhed omkring ejendommen blandt de lokale investorer. Det skabte en mulighed for udenlandske investorer som os, der har stor erfaring med international retail. Og i dette tilfælde var afkastniveauet historisk højt, sagde Mathias Busck.

Barrierer for udvikling

Flere gange blev det fremhævet, at et



Lokalebasen, Link Arkitektur, Årstiderne Arkitekter, Tetris og Deas (billeder) var blandt partnerne på Copenhagen Malmö Annual Property Summit.



af de særlige forhold, der gør København-Malmö regionen særlig er, at der er udlagt store udviklingsområder. Det er godt, fordi det giver mulighed for investorer og udviklere for at skabe forretning, men omvendt kan det være svært at forvente stigende lejepriser i et marked, hvor der altid alternativt kan bygges nyt. Københavns Kommune var

dog hurtig til at tilbagevise, at der var udlagt for mange udviklingsområder.

- Vi er stærkt optaget af, at der ikke kommer mere jord til salg i markedet end nødvendigt. Omvendt skal der også være den jord, der er brug for og med den nuværende befolkningstilvækst er der inden for få år brug for de lokalplanlagte

områder, som er i spil nu, sagde direktør Anne Skovbro, Københavns Kommune, og fik dermed både troværdigt oplyst og beroliget investorer, der måtte sidde med spørgsmål i den forbindelse. ■

Af Lotte Lund

Ejendomsbranchen præsenterede sig flot på CMPS

Mere end 20 stande fyldte lobbyen i Hotel Scandic Copenhagen med liv og skabte gode rammer for samtaler og stående møder.

Det statsejede ejendomsselskab Freja gjorde opmærksom på investeringsmuligheder med et kæmpebanner med en visualisering af udviklingsområdet Henriksholm i Vedbæk og roll-ups fra nogle af selskabets mest spektakulære ejendomme.

Hermed fik Freja gjort reklame for både selskabets portefølje og den nye hjemmeside, som Freja lancerede i slutningen af april.

- Det var en helt igennem god dag. Vi fik skabt nye kontakter til internationale investorer. En helt igennem god oplevelse. Vi glæder os til næste år, sagde salgsdirektør Jes Rovsing, Freja ejendomme.



Projekt Poul Erik Bech

Seriesalg og volumenudlejning

– af boliger og erhverv i nybyggerier og ombyggede ejendomme

Vores virksomheds størrelse og arbejdsfelter muliggør, at vi som noget helt specielt i branchen arbejder med både bolig, projekt og erhverv. Vi er specialister i projektudvikling og din tætte sparringspartner fra de indledende tanker i udviklingsfasen til salg og udlejning af nybyggeri. Hos os får du:

SPARRING – giver tryghed i processen

- Dialog med relevante interessenter og råd fra kompetente specialister giver overblik og tryghed i hele processen
- Behovsanalyse af markedet og købere
- Sparring om disponering og indretning af byggeriet
- Økonomiske analyser inkl. driftsbudget og værdiansættelse
- Begrundet anbefaling til valg af salgs- og udlejningsstrategi
- Vi er en erfaren projektudviklingspartner, der kan samarbejde med din egen organisations specialister og andre rådgivere

SYNLIGHED – giver effektivt salg og udlejning

- En detaljeret markedsføringsplan
- Trykt prospektmateriale af høj kvalitet
- Projektet online med oversigt over boliger/butikker/kontorer, info om byggeri, tilmelding til åbent hus mm.
- Projektet eksponeres i vores lokale boligbutikker og erhvervscentre

EN STÆRK SALGSMOTOR – giver fart i udlejnings-/salgsproces

- Et stærkt mægler-setup fra både vores projektafdeling, vores boligbutikker og erhvervscentre
- Vores projektafdelinger koordinerer salgs- og udlejningsindsatsen med boligbutikker og erhvervscentre
- Vores telefoner er åbne – for både dig og dine kunder – alle ugens dage fra kl. 7.00 – 21.00
- Hurtig reaktion og opfølgning, så underskrifterne kommer i hus, når interessen er der

OPFØLGNING – giver viden og dokumentation

- Et online-rapporteringssystem, så du døgnet rundt kan følge med i salg og udlejninger
- Planlægnings- og administrationsværktøjer, som giver dig overblik over alle relevante nøgletal

EJENDOMSADMINISTRATION

- Vi kan bistå med stiftelse af andelsbolig- eller ejerforening
- Vi tilbyder administration af udlejningsejendomme, andelsbolig- og ejerforeninger



Langebohus, København S - 98 lejligheder udlejet på få uger



Fredensborgparken, Aarhus - 17 af 27 rækkehuse er solgt

Derfor skal du vælge os:

Via vores 15 erhvervscentre, 44 boligbutikker og 2 projektafdelinger er vi til stede over hele landet og kan servicere både lokale kunder og kunder med landsdækkende porteføljer.

Du får Danmarks stærkeste salgs- og udlejningskraft. Vores mæglere har højt kompetenceniveau og er specialister inden for hver deres område.

Vi har stor træfsikkerhed i prisfastsættelsen på baggrund af vores aktuelle markedskendskab.

Vores effektive køber- og lejerkartotek sikrer et hurtigt match.

Vi er tilgængelige – med åbne telefoner fra kl. 7.00 – 21.00 alle årets 365 dage.

Læs mere på poulerikbech.dk

BRANCHEGUIDE

DEN DIREKTE VEJ TIL BRANCHENS FIRMAER OG NØGLEPERSONER

Estate Magasins brancheguide giver dig en oversigt over virksomheder, organisationer og foreninger i den danske bygge- og ejendomsbranche på tværs af de sædvanlige brancheskel.

Det unikke ved guiden er, at du nemt og hurtigt kan orientere dig om, hvem de relevante kontaktpersoner er.

Brancheguiden udkommer som en del af Estate Magasin 7 gange om året. Via brancheguiden er der også mulighed for at komme med i det digitale nordiske magasin Estate Nordic Magazine.

Brancheguiden er også tilgængelig 24/7 på www.estatemedias.dk, hvor du også altid kan se, hvordan du kommer med.

Skriv til Michael Mortensen på mortensen@estatemedias.dk eller ring på tlf. 49 25 39 69 og få mere at vide om optagelse i brancheguiden.

ADMINISTRATORER

CEJ Ejendomsadministration A/S

Meldahlsgade 5, 1613 København V

Tlf.: 33 33 82 82

Kontakt: Anne Marie Oksen, Administrerende direktør

Email: amo@cej.dk

Web: www.cej.dk

Individuel administration af alle typer ejendomme inkl. teknisk og juridisk rådgivning.

Colliers Ejendomsadministration A/S

Prismet, Silkeborgvej 2, 8000 Aarhus C

Gl. Kongevej 60, 1850 Frederiksberg C

Tlf.: 70 23 00 78

Kontakt: Jeppe Schönfeld, CEO, Partner, MRICS

Email: jepp.schoenfeld@colliers.com

Web: www.ceadm.dk

Fra vores kontorer i København og Aarhus løser vi alle typer af administrationsopgaver overalt i Danmark

Dansk Administrations Center A/S

Skovbrynet 10, 8000 Aarhus C

Tlf.: 87 34 03 66

Kontakt: Michael Sommer, Direktør & Advokat

Email: ms@dacas.dk

Web: www.dacas.dk

Tilbyder administration af ejendomme i hele landet, juridisk, teknisk og finansiell rådgivning.

DATEA

Lyngby Hovedgade 4, 2800 Kgs. Lyngby

Tlf.: 45 26 01 02

Kontakt: Flemming B. Engelhardt, Adm. direktør

Email: fbe@datea.dk

Web: www.datea.dk

Skræddersyede løsninger til ejere af alle typer investeringsejendomme, andels- og ejerforeninger. Vi sikre løsninger, der understøtter vores kunders forretning.

DEAS

Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg

Tlf.: 39 46 60 35

Kontakt: Henrik Dahl Jeppesen, Adm. direktør

Email: hdj@deas.dk

Web: www.deas.dk

DEAS tilbyder ejendomsadministration, byggherrerådgivning, udlejning samt Facility Services af alle typer ejendomme. DEAS er landsdækkende med kontorer i København, Aalborg og Aarhus.

Kristensen Properties A/S

Vesterbro 18, 9000 Aalborg

Tlf.: 70 22 88 80

Kontakt: Jakob Venø Schougaard, Direktør

Email: jvs@kristensenproperties.com

Web: www.kristensenproperties.com

Seriøs og transparent Fund & Asset Management af ejendomsporteføljer i Tyskland, Storbritannien, Danmark og skandinaviske lande.

LEA Ejendomspartner as

Kobbervej 8, 2730 Herlev

Tlf.: 44 57 03 40

Kontakt: Bent Kandborg Kristensen, direktør

Email: bkk@lea.dk

Web: www.lea.dk

LEA Ejendomspartner tilbyder ejendomsadministration samt drift af alle typer af ejendomme.

Salling Ejendomsadministration A/S

Prismet, Silkeborgvej 2, 8000 Aarhus C

Gl. Kongevej 60, 1850 Frederiksberg C

Tlf.: 70 23 00 78

Kontakt: Michael Salling, Direktør

Email: ms@sadm.dk

Web: www.sadm.dk

Fra vores kontorer i København og Aarhus løser vi alle typer af administrationsopgaver overalt i Danmark.

ADVOKATER

Accura

Tuborg Boulevard 1, 2900 Hellerup

Tlf.: 39 45 28 00

Web: www.accura.dk

ACCURA er et af Danmarks førende advokatfirmaer inden for fast ejendom.

Bech-Bruun

Langelinie Alle 35, 2100 København Ø

Tlf.: 72 27 35 67

Kontakt: Torben Schön, Advokat (L)

Email: ts@bechbruun.com

Web: www.bechbruun.com

Bech-Bruun rådgiver inden for alle områder, der vedrører fast ejendom og entrepri-se.

Bruun & Hjejle

Nørregade 21, 1165 København K

Tlf.: 33 34 50 00

Kontakt: Søren Damgaard, partner

Email: sd@bruunhjejle.dk

Web: www.bruunhjejle.dk

Bruun & Hjejle yder kvalificeret rådgivning inden for alle områder af fast ejendom.

DELACOUR

Åboulevarden 11, 8000 Aarhus C

Tlf.: 70 11 11 22

Kontakt: Jakob Nielsen, advokat (H), partner

Email: jni@delacour.dk

Web: www.delacour.dk

Vi vil være erhvervslivets foretrukne advokat - også inden for fast ejendom, entre-prise og udbud.

Danders & More

Frederiksgade 17, 1265 København K

Tlf.: 33 12 95 12

Kontakt: Tobias Vieth, Advokat

Email: tobias.vieth@dandersmore.com

Web: www.dandersmore.com

Danders & More yder rådgivning om fast ejendom, entreprise samt finansiering heraf.

Focus Advokater P/S

Englandsgade 25, 5100 Odense

Tlf.: 63 14 20 20

Kontakt: Merete Vangsøe Simonsen, Advokat (L), partner

Email: mes@focus-advokater.dk

Web: www.focus-advokater.dk

Vi yder fokuseret rådgivning inden for erhvervsjuraen og har bl.a. stor erfaring med køb og salg af erhvervsejendomme, bolig-/erhvervslejeret og entrepriseret.

Gangsted-Rasmussen

Gammeltorv 6, 1457 København K

Tlf.: 33 14 70 70

Kontakt: Christian Gangsted-Rasmussen, Advokat (L), partner

Email: cgr@gangsted.dk

Web: www.gangsted.dk

Juridisk/kommerciel specialistrådgivning indenfor alle områder af fast ejendom.

Gorriksen Federspiel

H.C. Andersens Boulevard 12, 1553 København V

Tlf.: 33 41 41 41

Kontakt: Merete Larsen, Advokat, partner

Email: mel@gorriksenfederspiel.com

Web: www.gorriksenfederspiel.com

Rådgivning om alle aspekter af fast ejendom, finansiering, udbud, projekter m.v.

Horten Advokatpartnerselskab

Philip Heymans Allé 7, 2900 Hellerup

Tlf.: 33 34 40 00

Kontakt: Michael Neumann, Advokat, partner

Email: mn@horten.dk

Web: www.horten.dk

Horten tilbyder målrettet rådgivning inden for fast ejendom, erhvervslejeret og entrepriseret.

Homann Advokater

Amagertorv 11, 1160 København K

Tlf.: 33 34 53 39

Kontakt: Gregers R. Lauridsen, Advokat

Email: gl@homannlaw.dk

Web: www.homannlaw.dk

Homann yder kvalificeret rådgivning indenfor alle områder af fast ejendom.

Husen Advokater

Havnegade 29, 1058 København K

Tlf.: 33 32 26 26

Kontakt: Finn Hasselriis, Advokat (H), partner

Email: fh@husenadvokater.dk

Web: www.husenadvokater.dk

Specialister i lejeret, entrepriseret, køb/salg, rådgiveransvar og projektudvikling.

Kirk Larsen & Ascanius

Torvet 21, DK, 6700 Esbjerg

Tlf.: 70 22 66 60

Kontakt: Michael Appel, partner, Advokat

Email: ma@kirklarsen.dk

Web: www.kirklarsen.dk

Vurdering og beskatning af fast ejendom. Køb, salg og projektudvikling af ejendom-me i ind- og udland.

Lund Elmer Sandager Advokatpartnerselskab

Kalvebod Brygge 39-41

1560 København V

Tlf.: 33 30 02 00

Kontakt: Steen Raagaard Andersen, Advokat (H)

Email: sra@lundelmersandager.dk

Web: www.lundelmersandager.dk

Vi yder specialistrådgivning indenfor fast ejendom, development og entreprise.

Mazanti-Andersen Korsø Jensen & Partnere

Amaliegade 10, 1256 København K

Tlf.: 33 14 35 36

Kontakt: Claus Høxbro, partner

Bjarke Sanbeck, partner

Email: clh@mazanti.dk

bsa@mazanti.dk

Web: www.mazanti.dk

Vi rådgiver alle dele af ejendomsbranchen, herunder investorer, developere, entreprenører, rådgivere og finansieringskilder.

Nielsen og Thomsen Advokater

Østbanegade 55, 2100 København Ø

Tlf.: 35 44 70 20

Kontakt: Allan Thomsen, Advokat (L), partner

Email: at@ntadvokater.dk

Web: www.ntadvokater.dk

Specialistrådgivning indenfor fast ejendom, projektudvikling, transaktion, finansiering, udbud og opførelse samt drift.

NORDIA Advokatfirma

Østergade 16, 1100 København K

Tlf.: 70 20 18 10

Kontakt: Søren Sloth, Advokat (L), partner

Email: ssn@nordialaw.com

Web: www.nordialaw.com

NORDIA yder specialiseret fast ejendomsrådgivning indenfor bl.a. projektudvikling, transaktioner og lejeret.

Rønne & Lundgren

Tuborg Havnevej 18, 2900 Hellerup

Tlf.: 35 25 25 35

Kontakt: Niels Gram-Hanssen, Advokat (L)

Email: ngh@rl.dk

Web: www.ronnelundgren.com

Rådgiver danske og udenlandske virksomheder vedr. fast ejendom.

Plesner Advokatfirma

Amerika Plads 37, 2100 København Ø

Tlf.: 33 12 11 33

Kontakt: Peer Meisner, advokat, partner

Email: pme@plesner.com

Web: www.plesner.com

Plesner: Danmarks førende fast ejendomsteam

SIDE 60 | ESTATE MAGASIN | # 04 2014

04 2014 | ESTATE MAGASIN | SIDE 61

Vincit Advokat
Trondhjems Plads 3, 4., 2100 København Ø
Tlf.: 70 26 02 64
Kontakt: Tina Grønning, Advokat (H)
Email: tg@vincitlaw.com
Web: www.vincitlaw.com
Speciale i fast ejendom i Norden og Tyskland, byggejura, forsikringsret og voldgift.



Winsløw Advokatfirma
Gammel Strand 34, 1202 København K
Tlf.: 33 32 10 33
Kontakt: Iben Mai Winsløw, Advokat (L), partner
Email: imw@winlaw.dk.dk
Web: www.winlaw.dk
Omsætning af fast ejendom, erhvervslejeret, entrepriseret og planret.



ARKITEKTER

SIGNAL arkitekter aps
Århusgade 88, 2.sal, 2100 København Ø
Tlf.: 35 29 30 70
Kontakt: Gitte Andersen, Adm. Direktør
Email: ga@signal-arki.dk
Web: www.signal-arki.dk
Vi rådgiver om proces- & rumdesign, og udformer rum, der beforder trivsel.



aarhus arkitekterne a/s
Europaplads 16, 8100 Aarhus C
Tlf.: 87 31 68 05
Kontakt: Tommy Falch, Adm. direktør, partner
Email: tf@aa-a.dk
Web: www.aa-a.dk
Vi udvikler vores projekter i tæt dialog med kunden og sikrer, at resultatet skaber værdi.



Årstiderne Arkitekter A/S
Ravnsborg Tværgade 5c, 3. sal, 2200 København N
Tlf.: 70 24 21 00
Kontakt: Mikkel Westfall, partner
Email: mw@aarstiderne.dk
Web: www.aarstiderne.dk
Vi skaber innovative og bæredygtige løsninger indenfor LIVING, WORKING og SHOPPING



ASSET MANAGEMENT

Aberdeen Asset Management
Strandvejen 58, 2., 2900 Hellerup
Tlf.: 33 44 40 00
Kontakt: Eva Riedel, Head of Communications and Marketing
Email: eva.riedel@aberdeen-asset.com
Web: www.aberdeen-asset.dk
En af Europas førende forvaltere af ejendomsinvesteringer og blandt top ti globalt.



BPT Asset Management A/S
Aleksanterinkatu 19 A, P.O. Box 1081,
FI-00101 Helsinki, Finland
Tlf.: +358 44 999 8452
Kontakt: Jenni Ripatt
Email: jenni.ripatti@bptam.com
Web: www.bptam.com
Førende nordisk forvalter af ejendomsinvesteringer med lokale teams i Norden, Baltikum, Rusland, Polen og Tyskland.



DEAS Property Asset Management
Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 70 30 20 20
Kontakt: Christian Melgaard, Direktør
Email: cme@deas.dk
Web: www.deas.dk
Blandt Danmarks førende forvaltere af ejendomsinvesteringer og godkendt af Finanstilsynet som FAIF.



Keystone Investment Management A/S
Havnegade 39. 1058 København K
Tlf.: 33 29 99 60
Kontakt: Morten Schultz, partner
Email: ms@keystoneim.dk
Web: www.keystoneim.dk
Vi styrker kvaliteten af vores kunders ejendomme gennem forbedring af driften og reduktion af risici.



Kristensen Properties A/S
Vesterbro 18, 9000 Aalborg
Tlf.: 70 22 88 80
Kontakt: Michael Schmidt, Director Asset Management
Email: msc@kristensenproperties.com
Web: www.kristensenproperties.com
Serios og transparent Fund & Asset Management af ejendomsporteføljer i Tyskland, Storbritannien, Danmark og skandinaviske lande.



Valad Property Group
Islands Brygge 43, 2300 København S
Tlf.: 70 20 54 10
Kontakt: Mikael Arne Fogemann, Head of Nordic
Email: Michael.Fogemann@Valad.dk
Web: www.valad.dk
Uafhængig paneuropæisk ejendomsforvalter som sælger fund- og asset management løsninger.



BYGHERRERÅDGIVERE

BYR GRUPPEN A/S
Vermlandsgade 51 2. sal
2300 København S
Tlf.: 70 26 22 42
Kontakt: Rasmus Storgaard, Direktør & bygherrerådgiver
Email: rs@byr.dk
Web: www.BYR.dk
Personlig bygherrerådgivning med følgende specialer: Strategisk og værdiskabende bygherrerådgivning, byggeledelse, teknisk due diligence, projektudvikling og risikostyring.



DEAS
Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 70 30 20 20
Kontakt: Carsten Nielsen, Afdelingschef
Email: cni@deas.dk
Web: www.deas.dk
DEAS tilbyder strategisk og værdiskabende rådgivning, projekt- og byggeledelse af alle typer ejendomme ud fra tid, økonomi og kvalitet.



Drees & Sommer Nordic A/S
Frederiksborggade 15, 8. sal
1360 København K
Tlf.: 45 26 90 00
Kontakt: Peter Nielsen, Country Manager
Email: peter.nielsen@dreso.com
Web: www.dreso.com
Specialister i bygherrerådgivning, projekt- og byggeledelse og teknisk due diligence.



Grontmij A/S
Granskoven 8, 2600 Glostrup
Tlf.: 43 48 60 30
Kontakt: Lone Ankjær, Afdelingschef, Bygherrerådgivning, Planning & Design
Email: lone.ankjaer@grontmij.dk
Web: www.grontmij.dk
Som din bygherrerådgiver sikrer vi dig en solid styring og planlægning af dit projekt, så du kommer sikkert i mål – både når det gælder økonomi, tid og kvalitet.



Promana Bygningsrådgivning
Kobbervej 8, 2730 Herlev
Tlf.: 70 20 05 80
Kontakt: Lars Gissing, souschef
Email: promana@promana.dk
Web: www.promana.dk
Promana tilbyder professionel bygherrerådgivning om renovering og vedligeholdelse af alle typer af bolig- og erhvervsejendomme



Sandbeck A/S
Christian II's Allé 19, 2300 København S
Tlf.: 70 23 50 80
Kontakt: Chico Sandbeck, Adm. direktør
Email: chico@sandbeck.com
Web: www.sandbeck.com
Strategisk bygherrerådgivning - overblik, beslutningsgrundlag, koordinering og ledelse.



EJENDOMSSKABER

Briggen Danmark A/S
Roskildevej 22, 2625 Vallensbæk
Tlf.: 41 71 75 75
Kontakt: Jeanette Rosenberg, Ejendomschef
Email: jeanette.rosenberg@briggen.dk
Web: www.briggen.se/da/
Briggen ejer, forvalter, udlejer og udvikler industri-, kontor- og butiklokaler i ekspansive områder i Øresundregionen. Velkommen til at kontakte os.



C.W. Obel Ejendomme A/S
Vestergade 2C, 1456 København K
Tlf.: 33 33 94 94
Kontakt: Søren Hofman Laursen, Direktør
Email: shl@cwobel.dk
Web: www.cwobel-ejendomme.dk
Vi værner om vores portefølje af kvalitetsejendomme til glæde og gavn for vores lejere - vores kunder.



Calum A/S
Vestre Havnepromenade 21, 9000 Aalborg
Tlf.: 29 31 00 00
Kontakt: Jakob Axel Nielsen
Email: jax@calum.dk
Web: www.calum.dk
CALUM udvikler fast ejendom med fokus på god arkitektur, kvalitet og beliggenhed.



DADES
Lyngby Hovedgade 4, 2800 Kgs. Lyngby
Tlf.: 45 26 01 00
Kontakt: Boris Nørgaard Kjeldsen, Adm. direktør
Email: bnk@dades.dk
Web: www.dades.dk
DADES' forretningsgrundlag er at købe og udvikle butikscentre og erhvervsejendomme.



De Forenede Ejendomsselskaber A/S
Vestagervej 5, 2100 København Ø
Tlf.: 39 29 56 56
Kontakt: Henrik Jensen, Adm. direktør
Email: hj@dfe.dk
Web: www.dfe.dk
Vi udvikler og udlejer ejendomme til bolig og erhverv.



CapMan Real Estate
Stureplan 13, 3fl, 114 87 Stockholm, Sweden
Tlf.: +46 8 445 1052
Kontakt: Torsten Bjerregaard, Senior Partner
Email: torsten.bjerregaard@capman.com
Web: www.capman.com
Vi køber og administrerer bolig, kontor, butik og industriejendomme i Danmark og resten af Norden.



Freja ejendomme A/S
Gl. Kongevej 60, 1850 Frederiksberg C
Tlf.: 33 73 08 00
Email: freja@freja.biz
Web: www.freja.biz
Vi skaber nyt liv - udvikler og sælger tidligere statslige ejendomme.



Jeudan A/S
Sankt Annæ Plads 13, 1250 København K
Tlf.: 70 10 60 70
Kontakt: Morten Aagaard, Underdirektør
Email: maa@jeudan.dk
Web: www.jeudan.dk
Jeudan er Danmarks største børsnoterede ejendomsselskab med mere end 110 års erfaring. Koncernen investerer i og driver kontor-, bolig- og detailejendomme i København og omegn.



Kristensen Properties A/S
Vesterbro 18, 9000 Aalborg
Tlf.: 70 22 88 80
Kontakt: Kent Hoeg Sørensen, CEO
Email: khs@kristensenproperties.com
Web: www.kristensenproperties.com
Serios og transparent Fund & Asset Management af ejendomsporteføljer i Tyskland, Storbritannien, Danmark og skandinaviske lande.



Nordea Ejendomme
Ejby Industrivej 38, 2600 Glostrup
Tlf.: 43 33 80 00
Email: info@nordeaejendomme.dk
Web: www.nordea-ejendomsinvestering.dk
En af Danmarks største udbydere af erhvervs- og boliglejemål.



Nordicom A/S

Svanevej 12, 2400 København NV
Tlf.: 33 33 93 03
Kontakt: Ole Steensbro, Adm. direktør
Email: nordicom@nordicom.dk
Web: www.nordicom.dk
Nordicom A/S er et selskab inden for ejendomsbranchen.



Norrporten

Havneholmen 25, 1., 1561 København V
Tlf.: 42 14 48 66
Kontakt: Thomas Wenzell Olesen, Markedsdirektør
Email: thomas.olesen@norrporten.dk
Web: www.norrporten.dk
Norrporten ejer og udlejer moderne, fleksible og omkostningseffektive kontorejendomme i København.



ENERGIOPTIMERING

Green Tech FM

Oehlenschlägersgade 9, 4200 Slagelse
Tlf.: 22 98 31 44
Kontakt: Martin Nordly
Email: mn@greentechfm.com
Web: www.greentechfm.com
Energibesparelse, rådgivning, projektleddelse, gennemførsel og drift. Green Key. Certificeret og 25 års erfaring.



ENTREPRENØRER

C.C. Brun Entreprise A/S

Ravnstrupvej 67, 4160 Herlufmagle
Tlf.: 57 64 64 64
Kontakt: Kristian Lind, Direktør
Email: kl@ccbrun.dk
Web: www.ccbrun.dk
Siden 1947 – byggebranchen, med spidskompetence i råhusbyggeri.



Enemærke & Petersen A/S

Ole Hansens Vej 1, 4100 Ringsted
Tlf.: 57 61 72 72
Kontakt: Søren Faebo Larsen, Markedsdirektør
Email: sfl@eogp.dk
Web: www.eogp.dk
Mennesker, der bygger for mennesker.



H. Nielsen & søn as

Lillemarken 4, 4700 Næstved
Tlf.: 55 72 50 27
Kontakt: Bent Hartmann, Direktør
Email: bh@hns-as.dk
Web: www.hns-as.dk
Renovering, vedligehold og servicearbejde. Murer, kloak og tømrer/snedker arbejder.



H.K. Byg Entreprise A/S

Stamholmen 157, stuen, 2650 Hvidovre
Tlf.: 32 51 18 20
Kontakt: Jens Skovlunde, partner
Email: entreprise@hk-byg.dk
Web: www.hk-bygentreprise.dk
HK BYG Entreprise vedligeholder, renoverer og ombygger byen.



Hoffmann A/S

Fabriksparken 66, 2600 Glostrup
Tlf.: 43 29 90 00
Kontakt: Torben Bjørk Nielsen, Adm. direktør
Email: tbn@hoffmann.dk
Web: www.hoffmann.dk
Den løsningsorienterede partner.



INTERN A/S

Skovlytoften 2, 2840 Holte
Tlf.: 45 41 23 00
Kontakt: Niels Henrik Rasmussen, Adm. Direktør
Email: nhr@intern.dk
Web: www.intern.dk
INTERN udfører nyindretning/ombygning af erhvervslejemål i total- og hovedentreprise.



Moos Byggeri Aps

Lærkevej 15E, 2400 København NV
Tlf.: 70 20 71 10
Kontakt: Steffen Moos
Email: stm@moos-byggeri.dk
Web: www.moos-byggeri.dk
Vi gør det anderledes!



NCC Construction Danmark A/S

Østmarken 3B, 2860 Søborg
Tlf.: 39 10 39 10
Email: info@ncc.dk
Web: www.ncc.dk
Vi skaber rammerne for fremtidens arbejde, boliger og kommunikation.



Preben Hockerup A/S

Finlandsgade 15, 4690 Haslev
Tlf.: 56313089 / 25192619
Kontakt: Henrik Hockerup Keller, Daglig leder
Email: hk@preben-hockerup.dk
Web: www.preben-hockerup.dk
Preben Hockerup A/S udfører miljørigtig nedbrydning og miljøsanering herunder fjernelse af pcb, bly og asbest.



ERHVERVSEJENDOMSMÆGLERE

CBRE A/S

Rued Langgaards Vej 6-8, 2300 København S
Tlf.: 70 22 96 01
Kontakt: Niels Cederholm, Adm. direktør, advokat, LL.M., MRICS, statsaut. ejendomsmægler, valuar
Email: niels.cederholm@cbre.com
Web: www.cbre.dk
Investering, Udlejning, Vurdering, Corporate Services, Building Consultancy, Asset Management.



Colliers International Danmark A/S

Gammel Kongevej 60, 1850 Frederiksberg C
Tlf.: 70 23 00 20
Kontakt: Peter Lassen, Direktør, Statsaut. ejendomsmægler, Valuar
Email: pl@colliers.dk
Web: www.colliers.dk
Rådgivning, salg, udlejning, investering, vurdering, analyse. 5 afdelinger i Danmark.



DAL Erhvervsmægler

Forbindelsesvej 12, 2100 København Ø
Tlf.: 70 30 05 55
Kontakt: Hans Dal Pedersen, Indehaver, cand.jur., Statsaut. Ejendomsmægler & Valuar MDE
Email: hans.dal.pedersen@dal.dk
Web: www.dal.dk



DAL Erhvervsmægler er specialiseret i salg, udlejning og vurdering af erhvervslejemål og erhvervsjendomme i København og hovedstadsområdet.

danbolig Erhverv Johnny Hallas P/S

Helsingørgade 41 A, 3400 Hillerød
Tlf.: 70 22 85 95
Kontakt: Johnny Hallas, HD, partner/direktør, statsaut. ejendomsmægler, valuar, MDE
Email: johnny.hallas@danbolig.dk
Web: www.danbolig.dk
Salg, vurdering og udlejning med den enkelte kunde i centrum.



danbolig Erhverv København

Dronningens Tværgade 26, 1302 København K
Tlf.: 70 22 85 95
Kontakt: Torben Lund, partner, Statsaut. Ejendomsmægler, valuar, HD & MDE
Email: torben.lund@danbolig.dk
Web: danbolig.dk/Erhverv/FindDinMaegler/Butik/Kobenhavn/
Salg, vurdering, udlejning, rådgivning, ejendomsoptimering, og investeringsejendomme



danbolig Projektsalg København

Dronningens Tværgade 26, 1. sal, 1302 København K
Tlf.: 32 83 06 10
Kontakt: Alice Lotinga, partner, projekt direktør
Email: alice.lotinga@danbolig.dk
Web: www.danbolig.dk/Erhverv/FindDinMaegler/Butik/projektsalg-kobenhavn/
Vi har mange års erfaring i projektsalg, aptering, materialer/valg, indretning mm.



DEAS Erhverv

Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 70 30 20 20
Kontakt: Claus Dyrberg Hald, Salgsdirektør, HD(A)
Email: clh@deaserhverv.dk
Web: www.deaserhverv.dk



DEAS Erhverv yder professionel rådgivning ifm. udlejning, vurdering, køb og salg af investeringsejendomme.

DN Erhverv A/S

Strandvejen 171, 1.sal, 2900 Hellerup
Tlf.: 70 26 82 62
Kontakt: Jakob Dalhoff, Direktør, Cand.merc. Finansiering & Regnskab, Statsaut. Ejendomsmægler og Valuar, MDE
Email: jd@dn-erhverv.dk
Web: www.dn-erhverv.dk
Speciale i rådgivning vedr. køb og salg af investeringsejendomme.



DTZ Egeskov & Lindquist A/S

Silkegade 8, 1113 København K
Tlf.: 33 14 50 70
Kontakt: Henrik Lyngskjold, direktør, senior partner, ejendomsmægler, MDE, cand. merc., MRICS
Email: henrik.lyngskjold@dtz.dk
Web: www.dtz.dk
Investering, salg, udlejning, Occupier Services, vurdering, Asset Management



Home Erhverv København

Frederiksberggade 1, postboks 1108, 1009 København K
Tlf.: 33 73 04 04
Kontakt: Claus Obel Skovgaard, Direktør, statsaut. ejendomsmægler & valuar, MDE
Email: cosk@homeerhverv.dk



EDC Erhverv Poul Erik Bech

Nørre Voldgade 19, 1358 København K
Tlf.: 33 30 10 00
Kontakt: Robert Nebel Larsen, adm. direktør
Email: rnl@edc.dk
Web: www.poulerikbech.dk/erhverv
EDC Erhverv Poul Erik Bech er specialister inden for salg, udlejning, vurdering og rådgivning vedrørende erhvervsjendomme. Vi er landsdækkende repræsenteret med 14 erhvervscentre.



EDC Projekt Poul Erik Bech

Nørre Voldgade 19, 1358 København K
Tlf.: 33 30 10 00
Kontakt: Kenneth Nielsen, projektdirektør
Email: kni@edc.dk
Web: www.poulerikbech.dk
EDC Projekt Poul Erik Bech rådgiver og sikrer succes for entreprenører og developer for forbindelse med seriesalg og volumenudlejninger af boliger og erhverv i nybyggerier og ombyggede ejendomme.



GaardeErhverv A/S

Frederiksborggade 18, 1360 København K
Tlf.: 70 20 47 11
Kontakt: Thor Heltborg, direktør
Email: ge@gaarde.dk
Web: www.gaarde.dk
GaardeErhverv tilbyder udlejning, salg og vurdering af fast ejendom for virksomheder samt rådgivning om investering i både bolig- og erhvervsjendomme.



Jytte Bille Erhverv ApS

Tlf.: 20 28 22 55
Kontakt: Jytte Bille, Statsaut. Ejendomsmægler & Valuar
Email: jba@jyttebille-erhverv.dk
Web: www.jyttebille-erhverv.dk.



La Cour & Lykke

Nørre Voldgade 19, 1358 København K
Tlf.: 33 30 10 50
Kontakt: Kristian Hartmann, salgs- og udlejningschef
Email: post@lacourlykke.dk
Web: www.ll.dk
La Cour & Lykke sørger for en hurtig og tryk formidling af erhvervslokaler i København. Hvert år sikrer La Cour & Lykkes medarbejdere, at flere end 150 erhvervsvirksomheder får nyt domicil.



Lintrup & Norgart A/S

Århusgade 88, 2100 København Ø
Tlf.: 70 23 63 30
Kontakt: Stig Lintrup, partner & statsaut. ejendomsmægler, MDE
Email: sl@linor.dk
Web: www.linor.dk
Udlejning og salg af kontor-, lager-, liebhaver-, udviklings- og investeringsejendomme.



Lund & Lindhardt ApS

Holmevej 10, 2950 Vedbæk
Tlf.: 72 17 00 85
Kontakt: Regitze Lund, statsaut. ejendomsmægler & valuar, MDE
Helle Lindhardt, statsaut. ejendomsmægler og cand. merc.
Email: info@lundlindhardt.dk
Web: www.lundlindhardt.dk
Salg, udlejning og veldokumenterede vurderinger af erhvervsejendomme samt rådgivning i forbindelse hermed.



Metropol Erhverv I/S

Hasserisgade 38, 9000 Aalborg
Tlf.: 72 31 20 00
Kontakt: Martin Risager, partner, Statsaut. ejendomsmægler
Email: mr@metropolerhverv.dk
Web: www.metropolerhverv.dk
Uafhængig statsautoriseret mægler, specialiseret i erhvervsrelaterede ejendomme.



Nybolig Erhverv Aarhus A/S

Europaplads 2, 8000 Aarhus C
Tlf.: 86 20 85 85
Kontakt: Erik Andresen, Direktør, Indehaver,
Statsaut. Ejendomsmægler
Email: eas@nybolig.dk
Web: www.nyboligerhverv.dk/aarhus
Nybolig Erhverv Aarhus – din professionelle formidler af erhvervsejendomme.



Nybolig Erhverv København A/S

Vester Farimagsgade7, 3. sal, 1606 København V
Tlf.: 33 64 65 00
Kontakt: John Lindgaard, Adm. direktør,
Statsaut. ejd.mægler, MDE, partner
Email: jli@nybolig.dk
Web: www.nyboligerhverv.dk
Investering - Salg/Udlejning - Vurdering - Rådgivning - Analyse - Capital Markets.



RED Property Advisers

Amaliegade 3, 5. sal, 1256 København K
Tlf.: 33 13 13 99
Kontakt: Bjarne Jensen, Statsaut. Ejd. Mægler, MRICS
Email: bj@red.dk
Web: www.red.dk
Vores kernekompetencer er salg af danske og udenlandske investeringsejendomme, kapitalfremskaffelse, kontorudlejning, vurderinger, herunder portefølje-vurderinger, analysearbejde og Retail Services.



Thorkild Kristensen

Hasserisvej 143, 9000 Aalborg
Tlf.: 96 31 60 00
Kontakt: Peter Fredberg, partner
Email: pf@thorkild-kristensen.dk
Web: www.thorkild-kristensen.dk
Uafhængig statsautoriseret mægler MDE. Specialister i salg af investeringsejendomme.



Sadolin & Albæk

Palægade 2-4, 1261 København K
Tlf.: 70 11 66 55
Kontakt: Peter Winther, Adm. direktør, partner, MRICS
Email: pw@sadolin-albaek.dk
Web: www.sadolin-albaek.dk
Uafhængig statsautoriseret mægler MDE. Specialister i salg af investeringsejendomme.



Wismann Proport Consult A/S

Åboulevard 1, st., 1635 København V
Tlf.: 40 88 19 98
Kontakt: Lars Wismann, cand. merc. statsaut. ejd. mgl & valuar.
projektchef og direktør
Email: lw@wismann-as.dk
Web: www.wismann-as.dk
Akademisk veldokumenteret arbejdsmetode. Uafhængig af DE, ejd. mgl. snikke-snak og tomme skønrapporter til opskruede priser. Speciale valuarvurderinger, skønrapporter, lejevurderinger, A/B foreninger, K/S sager.



FACILITY MANAGEMENT UDBYDERE

Coor Service Management A/S

Bregnerødvej 133D, 3460 Birkerød
Tlf.: 60 29 88 39
Kontakt: Torben Jarlholm-Jensen, Teknisk chef
Email: Torben.Jarlholm-Jensen@coor.com
Web: www.coor.dk
Med en kundespecifik serviceløsning garanterer Coor en sikker drift og administrati-on af jeres bygninger og faciliteter.



DEAS Facility Services

Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 70 30 20 20
Kontakt: John Rohde, Afdelingsdirektør
Email: jro@deas.dk
Web: www.deas.dk
DEAS tilbyder brugervenlige Facility Service-løsninger til erhvervsejendomme, butikscentre, boligejendomme og foreninger – herunder teknisk drift, vicevært- og varmemesteropgaver.



Ejendomsvirke A/S

Hirsemarken 3, 3520 Farum
Tlf.: 44 34 21 20
Kontakt: Bent Amsinck, Adm. direktør
Email: ba@ejendomsvirke.dk
Web: www.ejendomsvirke.dk
28 år – hvor vores kunder trygt har overladt os ansvaret.



Green Tech FM

Oehlenschlägersgade 9, 4200 Slagelse
Tlf.: 22 98 31 44
Kontakt: Martin Nordly
Email: mn@greentechfm.com
Web: www.greentechfm.com
Optimering af ejendomsdrift, færre omkostninger, øget brugsværdi. Auditor/ISO. Certificeret og 25 års erfaring.



ISS Facility Services A/S

Møntmestervej 31, 2450 København V
Tlf.: 38 17 17 17
Kontakt: Thomas Højbye Henriksen, Regionsdirektør, ISS Property
Email: thomas.hoybye.henriksen@dk.issworld.com
Web: www.dk.issworld.com
Ledende i facility mgt. Få transparens i omk. og kvalitet via 24-7 IT understøttelse.



Jeudan Servicepartner A/S

Valhøjs Allé 158, 2610 Rødovre
Tlf.: 70 10 60 70
Kontakt: Peter Spøer, Adm. direktør
Email: psp@jeudan.dk
Web: www.jeudan.dk
Jeudan Servicepartner er en service-, håndværker-, entreprenør- og projekt-virksomhed. Vi er i stand til at løse alle tænkelige håndværksmæssige udfordringer – både hvis du er Jeudan-kunde, og hvis du ikke er.



Green Circle A/S

Kirkebjerg Alle 90, 2605 Brøndby
Tlf.: 46 34 20 99
Kontakt: Erik Jensen, Adm. direktør
Email: ej@greencircle.dk
Web: www.greencircle.dk
Green circle tilbyder fleksible og skræddersyede facility service løsninger.



Techem Danmark A/S

Trind søvej 7A-B, 8000 Aarhus
Tlf.: 87 44 77 00
Kontakt: Per Sahl-Madsen, Salgs- og Servicechef
Email: per.sahl-madsen@techem.dk
Web: www.techem.dk
Techem er et af de førende firmaer indenfor radiobaseret forbrugsmåling.



FINANSIEL RÅDGIVNING

Breinholt Consulting A/S

Vendersgade 4, 1. sal, 1363 København K
Tlf.: 36 30 80 89
Kontakt: Helle M. Breinholt, Managing Director
Email: hmb@breinholt-consulting.dk
Web: www.breinholt-consulting.dk
Specialister i finansielle transaktioner herunder ejendomstransaktioner, -finansiering og -rekonstruktioner samt prospektskrivning.



MagniPartners

Dr. Tværgade 4A, 1302 København K
Tlf.: 24 82 98 74
Kontakt: Jens Erik Gravengaard, Direktør og partner
Email: jeg@magnipartners.dk
Web: www.magnipartners.dk
Finansielt rådgivningshus som er eksperter indenfor ejendomme og finansiering generelt.



Situs

Kalvebod Brygge 39-41, 1560 København V
Tlf.: 33 44 94 44
Kontakt: Peter Lilja, Direktør
Email: peter.lilja@situs.com
Web: www.situs.com
Advisory and outsourcing solutions for commercial real estate lenders and investors.



FINANSIERINGSSLESKABER

Nordea Bank Denmark A/S - Corporate Banking

Vesterbrogade 8, 900 København
Tlf.: 33 33 15 23
Kontakt: Christian Jensen, Erhvervskundedirektør – Ejendomsfinansiering
Email: c.jensen@nordea.dk
Web: www.nordea.dk/erhverv
Ejendomsfinansiering samt øvrige daglige bankforretninger.



INDRETNING

locus lab aps

Ryesgade 19a, 4.sal , 2200 København N
Tlf.: 22 22 02 50
Kontakt: Merete Breaa, Int. architect, partner
Email: merete@locuslab.dk
Web: www.locuslab.dk
Målet er gennem indretning at optimere det fysiske arbejdsmiljø og dermed øge arbejdsglæde og positiv udvikling i virksomheden og hverdagen – det giver resultat på bundlinien.



INGENIØRER

ALECTIA A/S

Teknikerbyen 34, 2830 Virum
Tlf.: 88 19 10 00
Kontakt: Per Christensen, Direktør
Email: pc@alectia.com
Web: www.alectia.com
ALECTIA arbejder tværfagligt med at skabe bæredygtige løsninger til udvalgte brancher.



Balslev A/S

Produktionsvej 2, 2600 Glostrup
Tlf.: 72 17 72 17
Kontakt: Lasse Toft, Områdechef, Byggeri & Anlæg øst
Email: lto@balslev.dk
Web: www.balslev.dk
Balslev leverer innovative, bæredygtige og profitable løsninger.



COWI A/S

Parallelvej 2, 2800 Kgs. Lyngby
Tlf.: 45 97 22 11
Kontakt: Steffen Gøth, Divisionsdirektør
Email: stg@cowi.dk
Web: www.cowi.dk
COWI er Danmarks bedste rådgiver inden for bygherrerådgivning, design, ingeniør-teknik og bæredygtighed. COWI is an internationally leading advisor within design, engineering and sustainability.



Grontmij A/S
Granskoven 8, 2600 Glostrup
Tlf.: 43 48 46 05
Kontakt: Lars Bork Hansen, Afdelingsdirektør
Email: larsbork.hansen@grontmij.dk
Web: www.grontmij.dk
Grontmij er en af Europas største rådgivende ingeniører – vi skaber bæredygtige forbedringer i de omgivelser, vi arbejder og lever i.



Rambøll Danmark A/S
Hannemanns Allé 53, 2300 København S
Tlf.: 51 61 10 00
Kontakt: Max Karlsson, Direktør – Byggeri
Email: mk@ramboll.dk
Web: www.ramboll.dk
Rambøll er den førende ingeniør-, design- og rådgivervirksomhed i den danske ejendomsbranche.



LANDINSPEKTØRER

MØLBAK Landinspektører A/S
Ledreborg Allé 130A, 4000 Roskilde
Tlf.: 70 20 08 83
Kontakt: Lars Gjøg Petersen, Landinspektør, partner
Email: lgp@molbak.dk
Web: www.molbak.dk
Vi udfører og rådgiver om matrikulære forhold, lokalplaner, opmåling og afsætning.



Landinspektørfirmaet LE34 A/S
Energivej 34, 2750 Ballerup
Tlf.: 77 33 22 86
Kontakt: Lars Vognsen Christensen, Landinspektør, partner
Email: lvc@le34.dk
Web: www.le34.dk
Ejendomsdannelsen, 3D skanning, opmåling og ekspropriation.



Landinspektørkontoret a/s
Helsingør – Gilleleje - København
Tlf.: 49 22 09 86
Kontakt: Kristian Baatrup, Landinspektør, Adm. direktør
Email: kb@lspkon.dk
Web: www.lspkon.dk
Vi rådgiver om opgaver indenfor ejendomsdannelsen og skaber merværdi for din ejendom.



MEDIE, REKLAME OG KOMMUNIKATION

Kontraframe ApS
Flæsketorvet 77-79 , 1711 København V
Tlf.: 33 25 10 02
Kontakt: Tobias Wensien Dinesen, Fotograf & partner
Email: tw@kontraframe.dk
Web: www.kontraframe.dk
Kontraframe er et billedbureau med speciale i identitetsbærende fotografi.



MAXGRUPPEN
Nøjsomhedsvej 31, baghuset,
2800 Kgs. Lyngby
Tlf.: 70 27 77 28
Kontakt: Bastiaan Prakke, Direktør
Email: bas@maxgruppen.dk
Web: www.maxgruppen.dk
Specialist i print og montering af reklameprojekter til ejendomsbranchen.



PORTALER FOR SALG OG UDLEJNING

Lokalebasen.dk A/S
Strandvejen 171, 2900 Hellerup
Tlf.: 70 20 08 14
Kontakt: Clarissa Rottbøl, Ansvarshavende for leje og udlejning
Email: cr@lokalebasen.dk
Web: www.lokalebasen.dk
Udlejning af erhvervslokaler i hele Danmark. Stor synlighed i markedet.



Oline
Islands Brygge 43, 2300 København S
Tlf.: 40 89 64 30
Kontakt: Jesper Storm Hansen, Adm. direktør
Email: jesper.storm.hansen@oline.dk
Web: www.oline.dk
Største aktive internetdatabase over erhvervsjejen. i Danmark, drevet af Erhvervs-mæglerbasen, over 120 erhvervsmæglere i landet.



PROJEKTUDVIKLERE

DEAS OPP
Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 70 30 20 20
Kontakt: Lars Olaf Larsen, Afdelingsdirektør
Email: lol@deas.dk
Web: www.deas.dk
Som markedsledende på området tilbyder DEAS kvalificerede, langsigtede og totaløkonomiske helhedsløsninger i drift og anlæggelse af OPP-projekter samt administration, drift og vedligeholdelse af selve OPP-selskabet.



FB Gruppen
Gungevej 2, 2650 Hvidovre
Tlf.: 33 86 20 20
Kontakt: Hans-Bo Hyldig, Direktør
Email: hbb@fbgruppen.dk
Web: www.fbgruppen.dk
FB Gruppen udvikler, bygger og sælger boliger. Vi håndterer projektudvikling, projekt- og byggestyring, samt salg og udlejning.



Huscompagniet
Plutovei 3, 8700 Horsens
Tlf.: 5159 1629
Kontakt: Søren Hansen, Direktør / COO
Email: sh@huscompagniet.dk
Web: www.huscompagniet.dk



Innovater A/S
Marselisborg Havnevej 56, 2.,
8000 Aarhus C
Tlf.: 70 26 70 10
Email: info@innovater.dk
Web: info@innovater.dk
Projektudvikling af ejendomme, udlejning og salg af erhvervs- og retailprojekter til lejere og investorer. Fokus er på dagligvarebutikker samt lokal- og bydelscentre med både dagligvarer, øvrige butikker, erhverv samt boliger.



Sandbeck A/S
Christian II's Allé 19, 2300 København S
Tlf.: 70 23 50 80
Kontakt: Chico Sandbeck, Adm. direktør
Email: chico@sandbeck.com
Web: www.sandbeck.com
Strategisk bygherrerådgivning - Overblik, beslutningsgrundlag, koordinering og ledelse. Projektudvikling og ejendomsinvestering.



REKRUTTERING

Amalie Search & Selection ApS
Chr. IX's Gade 6, 3. sal, 1111 København K
Tlf.: 33 34 30 30
Kontakt: Torben Rønsov, Managing partner
Email: tr@amaliesearch.dk
Web: www.amaliesearch.dk
Rekruttering og udvælgelse af ledere og specialister til bygge- og ejendomsbranchen.



REVISORER

Ankjær-Jensen Statsautoriseret Revisorer A/S
Århusgade 88, 2. 2100 København Ø
Tlf.: 42 14 19 00
Kontakt: Connie Søborg Hansen, Statsautoriseret Revisor/partner
Email: csh@aj-as.dk
Web: www.aj-as.dk
Vi sætter kunden i centrum og arbejder altid for at skabe merværdi i de opgaver, vi løser i samarbejde med vores kunder. Vi tilbyder revision, regnskabsassistance og rådgivning til ejendomsbranchen. Med os ved din side får du kvalificeret og engageret rådgivning.



Athos Statsautoriseret Revisionsaktieselskab
Nimbusparken 24, 2.sal, 2000 Frederiksberg C
Tlf.: 33 45 10 00
Kontakt: Ramazan Turan, statsautoriseret revisor
Email: rtu@athos.dk
Web: www.athos.dk
Et ungt og dynamisk rådgivningsfirma i København med fokus på ejendomsbranchen.



Beierholm
Gribskovvej 2, 2100 København Ø
Tlf.: 39 16 63 83
Kontakt: John Jensen, partner, statsaut. revisor
Email: jje@beierholm.dk
Web: www.beierholm.dk
Revision og rådgivning er ikke kun et spørgsmål om tal. Med Beierholm som rådgiver, får du en kompetent og nærværende sparringspartner med indsigt i din branche og forståelse for din forretning.



Deloitte
Weidekampsgade 6, 2300 København S
Tlf.: 36 10 20 30
Kontakt: Thomas Frommelt, partner
Email: tfrommelt@deloitte.dk
Web: www.deloitte.com
Deloitte's eksperter yder uafhængig, forretningsorienteret rådgivning om fast ejendom.



KPMG
Oswald Helmuths Vej 4, Postbox 250,
2000 Frederiksberg
Tlf.: 73 23 30 00
Kontakt: Kenneth Hofman, partner
Email: kennethhofman@kpmg.dk
Web: www.kpmg.dk
KPMG's branchegruppe for Ejendom & Entreprise – vi kan meget mere end revision.



PwC
Strandvejen 44, 2900 Hellerup
Tlf.: 39 45 39 45
Kontakt: Jesper Wiinholt, partner
Email: jew@pwc.dk
Web: www.pwc.dk
Revision. Skat. Rådgivning. 18 kontorer i Danmark, industrividen inden for bl.a. ejendomsbranchen.



SIKRING AF EJENDOMME

Dahmlos Security
Hammershusvej 58, 4.th, 8210 Aarhus V
Tlf.: 23 31 80 70
Kontakt: Jakob Dahmlos, Direktør
Email: info@dahmlos-security.eu
Web: www.dahmlos-security.eu
Dahmlos Security et vagt og sikkerhedsfirma med fokus på bygge- og ejendomsbranchen.



Skal din virksomhed stå her?

Kontakt os på
+45 28 34 03 19

SIDE 68 | ESTATE MAGASIN | # 04 2014

04 2014 | ESTATE MAGASIN | SIDE 69

BRANCHEGUIDE

**Af Erik Hovgaard
Partner, advokat (H)**
E-mail: eh@lundelmersandager.dk



ORDET ER DIT

Pas på forældelses- og reklamationsfristen

Forholdet mellem entreprenørerne, bygherren og de øvrige ved byggeriet medvirkende parter for eksempel arkitekter og rådgivende ingeniører er ikke reguleret ved lov, men derimod reguleret ved en lang række aftalesæt, der dog kun gælder, såfremt disse specifikt er aftalt vedrørende det enkelte byggeri.

De pågældende aftalesæt, som vil blive omtalt her, er almindelige betingelser for byggeri, AB 92 og et dertil knyttet aftaledokument AB Forbruger samt for totalentrepriser ABT 93.

For byggeriets parter har disse aftalesæt samme karakter, som hvis der var tale om et egentligt lovgrundlag. I alle retsforhold kan en rettighedshaver fortabe sine rettigheder, enten ved manglende/forkert eller for sen reklamation, passivitet eller forældelse. De for byggeriet gældende aftalesæt indeholder ingen regler om forældelse, men derimod meget specifikke regler om rettighedshaverens pligt til at reklamere, samt om fortabelse af rettigheder ved manglende eller for sen reklamation.

Ved byggearbejde og anlægsarbejde i tilslutning dertil skal bygherrens krav mod entreprenøren som følge af mangler fremsættes senest 5 år efter arbejdets aflevering.

Efter dette tidspunkt kan bygherren ikke rejse krav mod entreprenøren, medmindre denne har påtaget sig at indestå længere end 5 år eller i øvrigt har ageret groft uforsvarligt eller på anden måde, der kan betinge en længere ansvarsperiode. Denne regel er ikke en forældelsesregel, men derimod en reklamationsregel. 5-årsdagen for ophøret af reklamationsadgangen afgøres efter, hvornår byggeriet er afleveret. Det er derfor overordentligt vigtigt i byggeriforhold at få afleveringstidspunktet fastslået.

Afleveringstidspunktet er ligeledes udgangspunktet for, hvornår

der skal afholdes 1-års gennemgang. På afleveringstidspunktet udarbejdes en afleveringsprotokol, der underskrives af begge parter. I afleveringsprotokollen er det opgjort, hvilke mangler der er ved byggeriet på afleveringstidspunktet, samt hvordan og hvornår disse mangler skal udbedres, ligeledes foretages der en gennemgang og registrering af forholdene ved 1- og 5-års gennemgangen.

5-års gennemgangen skal være indvarslet inden 5 år efter aflevering. For mangler konstateret ved 5 års gennemgang fastsættes ligeledes en frist for udbedring af disse mangler.

Forældelsesloven blev ændret i 2010, hvor den på daværende tidspunkt gældende 5-års forældelsesfrist blev forkortet til en 3-års forældelsesfrist. Denne ændring og forkortelse af forældelsesfristen giver visse udfordringer i relation til aftaler indgået inden for byggeriet med en 5-års reklamationsfrist. Konsekvensen af ændringen er, at bygherren vil kunne opleve, at krav forældes på et tidspunkt, hvor reklamationsfristen endnu ikke er udløbet.

Forholdet er nærmere det, at den 3-årige forældelsesfrist begynder at løbe fra det tidspunkt fordringshaveren kendte eller burde have kendt det forhold, over hvilket han vil rejse krav mod modparten.

Forældelsen afbrydes, når fordringshaveren tager skridt mod skyldneren med henblik på at erhverve dom, voldgiftskendelse eller anden bindende afgørelse, der fastslår fordringens eksistens og størrelse, hvilket i al sin enkelthed betyder, at man enten får en aftale med modparten eller indbringer sagen for domstolene eller Voldgiftsnævnet. Disse skridt skal som nævnt tages senest 3 år efter, fordringshaveren får kendskab eller burde have fået kendskab til sin fordring.

I det omfang der er udarbejdet en afleveringsprotokol, og de i afleveringsprotokollen nævnte mangler ikke udbedres inden 3 år, mister bygherren sin ret til at gøre kravene gældende. Ligeledes forholder det sig med mangler konstateret ved 1- og 5-års gennemgang.

I henhold til købeloven eksisterer der en 2-års reklamationsfrist, men derudover fastslås det i købeloven, at fordringshaveren har pligt til i handelsforhold straks og i forbrugerforhold inden rimelig tid at reklamere over mangler, han har eller burde have opdaget. Reklamerer han ikke, fortaber han retten til at gøre manglen gældende.

I de her omtalte aftalesæt er bestemmelserne om reklamation væsentligt skærpede. Det fastslås, at entreprenøren i 5 år efter aflevering har ret og pligt til at afhjælpe mangler, der påvises efter afleveringen. Det fastslås, at bygherren kun kan påberåbe sig mangler, der påvises efter aflevering, hvis entreprenøren har fået skriftlig meddelelse herom inden rimelig tid efter, at manglerne er eller burde være opdaget. Det er derfor ofte et vigtigt konflikt punkt i forbindelse med voldgiftssager om byggeri, hvornår bygherren burde have opdaget mangler, han vil påberåbe sig.

Som nævnt forældes kravene 3 år efter, at bygherren indså eller burde indse, at han vil gøre mangler gældende, men derudover synes særligt Voldgiftsnævnet at have strammet kravene til bygherrens reklamation og tidsfristen inden for hvilken, der skal reklameres. Rimelig tid fortolkes indskrænkende dog således, at der skal gives bygherren mulighed for nærmere at undersøge manglens omfang, konsekvenser m.v., men dog således at der bør reklameres inden for få måneder efter, manglen er konstateret.

Når manglen er konstateret, og der er reklameret, påbegynder forældelsesfristen som nævnt at løbe. Den gang forældelsesfristen var 5 år, opstod der ofte diskussioner om, hvorvidt en fordringshaver havde forholdt sig passivt ved ikke at forfølge et eventuelt krav ved indgivelse af stævning, klage eller andet til relevant myndighed. Denne diskussion synes ikke mere at være relevant med den 3 årige forældelsesfrist. Der vil efter min bedste overbevisning ikke mere være plads til et passivitetssynspunkt.

Udover at forældelsen afbrydes ved enten at indgå en aftale med modparten eller ved at indbringe sagen for domstolene eller Voldgiftsnævnet, er der indført regler, hvor efter forældelsesfristen suspenderes i en periode. Af interesse for byggeriets forhold er det således, at såfremt der begæres udenretligt syn og skøn enten i regi af domstolene eller Voldgiftsnævnet inden forældelsesfristens udløb, indtræder forældelsen tidligst 1 år efter skønsforretnings afslutning.

Ligeledes forholder det sig, såfremt der indledes forhandlinger om fordringen mellem skyldneren og fordringshaveren, altså såfremt der indledes forhandlinger mellem bygherren og entreprenøren om en specifik mangel, og disse forhandlinger ikke fører til noget, da indtræder forældelsen tidligst 1 år efter det tidspunkt, hvor forhandlingerne må anses for at være afsluttede.

Denne bestemmelse er naturligvis problematisk, idet parterne ofte vil have en klar modsatrettet opfattelse af om, hvorvidt der har været ført forhandlinger over, hvorvidt og hvornår disse er afsluttede. Begge parter bør derfor være meget præcise om på skriftligt grundlag at gøre opmærksom på, at nu føres der forhandlinger og/eller nu føres der ikke forhandlinger.

Konklusionen af nærværende undersøgelse er, at der i byggeriets forhold er risiko for, at rettigheder kan fortabes inden udløbet af en aftalt 5-års reklamationsfrist. Bygherre, der mener at kunne gøre mangler gældende, må gøre dette straks, skriftligt og utvetydigt, og såfremt der ikke reageres relevant på den fremsendte reklamation, må denne følges op med indbringelse af kravene for domstolene eller Voldgiftsnævnet, eller fremsættelse af begæring om syn og skøn til konstatering af om, hvorvidt der er en mangel at gøre gældende. ■



FOTO: COLORBOX

Af Jakob Eriksen
Director, KPMG
 E-mail: jeriksen@kpmg.dk



ORDET ER DIT

Pisk og gulerod i energisparepakken

Juli 2014 træder energisparepakken i kraft. Pakken indeholder ændringer af en række af de regler, der gælder i lejeforhold. Motivationen for ændringerne er at skabe incitament for udlejere til at etablere energisparende foranstaltninger i ejendomme. Baggrunden er, at cirka 40 procent af energiforbruget kommer fra ejendomsdrift.

"Selvom både lejer, udlejer og samfundet kunne have gavn af, at der blev gennemført flere energirenoveringer med deraf følgende økonomiske besparelser og miljømæssige forbedringer, foretages de ikke, primært fordi udlejer i dag ikke på kort sigt har et tilstrækkeligt økonomisk incitament til at foretage dem".

Fra betænkningen til lovforslaget

De hidtidige regler indebærer, at udlejeren bekoster energiforbedringen, mens lejereren høster besparelsen. Lejeren skal ganske vist som udgangspunkt betale et forbedringstillæg for den brugsværdi, som forbedringen medfører, men tillægget har ikke stået mål med investeringen - og det har virket paradoksalt, at lejereren har oppebåret hele besparelsen.

Formålet med de nye regler er altså at skabe nogle rammer, som giver udlejer et højere og mere sikkert afkast på energiforbedrende foranstaltninger.

Træder man et stort skridt tilbage og ser på, hvad de nye regler konkret betyder for udlejere, kan man sige, at reglerne helt over-

ordnet indebærer en pisk og en gulerod. Pisken er de nye regler om, at udlejer skal have foretaget energiforbedring af en lejlighed, før den kan lejes ud som gennemgribende istandsat (BRL § 5, stk. 2). Guleroden er nogle særlige gunstige regler for forbedringsforhøjelser. Og lad det være sagt med det samme - pisken er større end guleroden.

Pisken

En af drivkræfterne i investering i ældre udlejningsejendomme er den afkastforbedring, der ligger i at renovere en omkostningsbestemt lejlighed og leje den til det lejedes værdi. I praksis giver investeringen mulighed for at fordoble lejen for lejemålet. Selv om der findes regler om forbedringstillæg ved enkeltstående forbedringer, har reglerne om gennemgribende renovering ved genudlejning været de i særklasse mest gunstige regler for investering i ældre boligejendomme.

Hvis man fremover vil foretage en sådan renovering og genudlejning af et boliglejemål, skal en af følgende betingelser være opfyldt:

- ejendommen skal minimum være energiramme D (hvilket ingen ældre boligudlejningsejendomme i praksis er)
- for boligdelen af ejendomme (det samlede areal for boligerne) skal der inden for 2 år have været brugt 400 kr. pr. kvm. i energiforbedringer. For en almindelig ejendom med en



opgang og 10 lejligheder taler vi hurtigt mellem 400.000 - 500.000 kr.

Denne regel har formentlig den praktiske konsekvens, at hvis ikke der inden for en periode på to år bliver mindst 3 lejemål ledige til gennemgribende renovering, så vil det slet ikke være rentabelt at gennemføre renoveringen. Med en gennemsnitlig fraflytningsprocent på cirka 5 procent om året skal en ejendom som udgangspunkt have 30 lejligheder for, at det vil være rentabelt at lave renoveringer. Resultatet vil være, at der i langt mindre grad blive foretaget opdatering af boligmassen i de større byer. Og det er måske et meget godt eksempel på, hvor stor afstanden de sidste 50 år har været mellem lovgivers intentioner om lejeboliger og virkeligheden.

Det må forventes, at der blandt investorer i ældre udlejningsejendomme fremadrettet vil være ret stor interesse for, hvor meget (lidt!) der skal til for at opnå en energiramme D.

Guleroden

Guleroden er de særlige regler om forbedringstillæg til lejen ved energiforbedrende foranstaltninger. De omtales i forarbejderne som "totaløkonomisk rentable forbedringer" ud fra princippet om, at udlejer skal have lov at indkassere lejerens energibesparelse som en lejeforhøjelse.

Ved normale individuelle forbedringer kan en udlejer - groft sagt - kræve en lejeforhøjelse svarende til ydelsen på et fastforrentet

30-årigt realkreditlån (p.t. ca. 6 procent). Forrentningen skal vel og mærke tages af etableringsudgiften af forbedringen - men

sædvanligvis skal der i udgiften fradrages mellem 1/3 eller 2/3 til sparet vedligeholdelse. Fradraget afhænger af, hvilken type forbedring, der foretages. Ved energiforbedringer skal dette fradrag som udgangspunkt ikke foretages. Dog må lejestigningen ikke være højere end det beløb, som lejereren sparer i energiforbrug.

Reglerne indeholder først og fremmest godt nyt for os i rådgivningsbranchen. For det første er reglerne (vanen tro) komplicerede, og der er rigtigt mange beregninger og meget papirarbejde i en gennemførelse. For det andet stilles der decideret krav om teknisk bistand.

"For at sikre bedst mulig dokumentation over for lejerne af totaløkonomiprojektet, vil der blive stillet krav om en forholdsvis omfattende ekstern kvalitetssikring af projektet".

Fra betænkningen til lovforslaget

Energisparepakken indeholder derudover nogle regler/muligheder om byfornyelse, som finansieres dels gennem udlejers egen investering, dels gennem tilskudsordning på energiområdet - og potentielt via en indfasningsstøtte fra kommunen, som vi kender det fra byfornyelsesområdet generelt. Derudover gennemføres der regler om adgang til opsætning af vandmålere og opkrævning af udgifter til køling. ■

Af Thomas Stampe
Advokat, Partner, Rønne & Lundgren Advokatfirma
 E-mail: ths@rl.dk



ORDET ER DIT

Aftaler om ansvars- begrænsninger kan tilsidesættes

Ny voldgiftsafgørelse om rådgiveransvar

Det er sædvanligt, at en teknisk rådgiver, som påtager sig at udføre en given opgave for en klient, indgår aftale om, at rådgiverens ansvar er beløbsmaksimeret, eksempelvis til det modtagne honorar. En dugfrisk afgørelse fra Voldgiftsnævnet for Bygge- og Anlægsvirksomhed viser imidlertid, at en teknisk rådgiver, som har indgået en aftale om ansvarsmaksimierung, alligevel kan blive pålagt et ansvar, som overstiger det aftalte maksimum. I den konkrete sag var der aftalt et ansvarsmaksimum svarende til det modtagne honorar på 80.000 kr., men på trods heraf blev den pågældende rådgiver pålagt at betale en erstatning, som var 822 gange højere end det modtagne honorar!

Afgørelsen illustrerer, at tekniske rådgivere, som ønsker at begrænse deres erstatningsansvar for eventuelle rådgiverfejl, ikke altid kan vide sig sikre på, at aftaler om ansvarsmaksimierung kan afskære eksempelvis en bygherre i at rejse – og få medhold – i betydelige erstatningskrav – også selvom rådgiveren kun har ydet en meget begrænset rådgivning til et beskedent honorar.

Afgørelsen fortjener derfor nærmere omtale.

Hvad handlede sagen om?

I 2004-2006 opførte DR som bygherre et nyhedshus i Ørestad. Som led i byggeriet skulle udføres nogle særlige bobledæk, men i forbindelse med opførelsen af råhuset konstateredes der graverende nedbøjninger og revner i disse dæk. DR indhented

syn og skøn, der udtalte, at nedbøjningerne og revnerne ikke skyldtes udførelsesfejl, men derimod fejl ved de statiske beregninger af bobledækket. Hovedspørgsmålet i sagen var herefter at få fastlagt, hvem der var ansvarlig for fejl i projekteringen af bobledækkene.

Skytset i sagen blev rettet mod flere involverede parter – nærmere bestemt mod bygherrens totalrådgiver, mod leverandøren af det omtvistede bobledæk, mod det rådgivningsfirma, som udførte de statiske beregninger af dækket, og endelig mod det forsikringsselskab, som havde tegnet ansvarsforsikring.

For så vidt angår totalrådgiveren udtalte voldgiftsretten, at eftersom bygherren havde overladt udarbejdelsen af produktions-tegninger og statiske beregninger af de omtvistede dæk til leverandøren, var der ikke grundlag for at gøre noget rådgiveransvar gældende mod totalrådgiveren. Spørgsmålet i sagen var herefter, om der kunne rejses krav mod i første række leverandøren og den rådgiver, som havde udført de statiske beregninger, og i anden række mod forsikringsselskabet.

Det indgik i leverandørens aftale med DR, at leverandørens projektering skulle kontrolleres og godkendes af en anerkendt statiker. Leverandøren indgik derfor aftale med et rådgivende ingeniørfirma om at kvalitetssikre projekteringen af bobledækkene. I aftalen mellem leverandøren og ingeniørfirmaet hed det blandt

andet, at opgaven blev udført for et fast honorar på kr. 80.000 ekskl. moms, og at ingeniørfirmaets ” samlede økonomiske ansvar er begrænset til honorarets størrelse”.

Leverandøren, der var en lille virksomhed, havde kun en mand sat på projekteringsopgaven, og han forklarede under sagen, at han var under stort tidspres, og gerne ville have haft væsentlig mere tid til at gennemarbejde projektet. Han gennemførte ikke kvalitetssikring, fordi han vidste, at statikken efterfølgende skulle kontrolleres af det førømtalte ingeniørfirma.

Voldgiftsretten udtalte, at leverandørens projektering, der angik en konstruktion i en høj sikkerhedsklasse, hvor konsekvenserne for svigt var alvorlige, havde udvist grov uagtsomhed ved projekteringen af bobledækket, og i konsekvens heraf fandt voldgiftsretten, at leverandøren havde handlet ansvarspådragende.

At få leverandøren dømt var dog ikke af særlig stor interesse for DR, for han var nemlig uden aktiver. Hertil kom, at eftersom han havde handlet groft uagtsomt, ville en kendelse mod ham heller ikke aktivere hans forsikring, som ikke dækkede ved grov uagtsomhed.

Herefter var spørgsmålet, om den rådgiver, som havde udført de statiske beregninger kunne gøres erstatningsansvarlig overfor bygherren, selvom der ikke bestod noget kontraktsforhold mellem rådgiveren og bygherren, og uagtet, at der var aftalt en ansvarsmaksimierung til 80.000 kr. overfor leverandøren af dækket.

Det var voldgiftsrettens opfattelse, at rådgiveren havde begået en klar professionel fejl, og på denne baggrund statuerede voldgiftsretten, at der efter reglerne om erstatning uden for kontrakt forelå et erstatningsansvar direkte overfor bygherren. Da bygherren ikke var part i aftalen om ansvarsmaksimierung, var denne ikke relevant i forholdet til bygherren, og rådgiveren blev derfor dømt til at betale en erstatning til bygherren på den rigtige side (alt efter hvor man ser det fra) af 65 millioner kroner. Rådgiveren blev dog reddet fra død og ødelæggelse ved, at nok mente voldgiftsretten, at der var begået en klar professionel fejl, men den var dog ikke så graverende, at der forelå grov uagtsomhed. Bortset fra en



FOTO: COLORDIX

lille selvrisiko fulgte det derfor af voldgiftsrettens afgørelse, at erstatningskravet skulle udredes af forsikringen.

Hvad er læren af afgørelsen?

Afgørelsen sætter fokus på, at en rådgiver i en byggesag kan blive mødt med erstatningskrav fra tredjemand (en anden part end sin aftalepart), hvis rådgiveren har begået en klar professionel fejl. I sådanne tilfælde vil rådgiverens ansvarsbegrænsning være uden virkning.

Sagen efterlader spørgsmålet om, hvordan den tekniske rådgiver minimerer risikoen for at blive mødt med denne type uventede krav. Det korte svar er vel, at denne risiko altid vil bestå. Skal rådgiveren minimere risikoen for krav fra tredjemand, kan dette ske ved, at rådgiveren bliver mere præcis med at beskrive den opgave, han påtager sig. Dette kan forekomme selvfølgeligt, men det er typisk ved de små opgaver, at man her ofte ikke er så omhyggelig med at beskrive karakteren af opgaven, som man måske burde. Og herved opstår der en større risiko for, at rådgiveren efterfølgende kan ifalde et ansvar.

En anden måde at minimere risikoen fra tredjemandskrav er, at rådgiverens aftale om ansvarsmaksimierung ikke kun indgås med rådgiverens umiddelbare aftalepart, men også med eksempelvis bygherren. ■

**Af Peter Lilja, Director
Situs Nordic Services**
E-mail: Peter.Lilja@situs.com

**Pia Berndt, Associate Director
Situs Depositary Services**
E-mail: Pia.berndt@situs.com



ORDET ER DIT

Gør en dyd ud af nødvendigheden

Forvaltere, der har åbne alternative investeringsfonde og som samlet forvalter/administrerer aktiver over tærskelværdierne på EUR 100 mio. - gearet/EUR 500 mio. - ikke gearet, skal senest den 22. juli 2014 være godkendt af Finanstilsynet samt have udpeget en depositar for hver åben fond.

Med EU direktivet, der er implementeret i dansk national lovgivning, følger der et krav om at skulle dokumentere, implementere og efterleve en række processer, som er defineret i FAIF-lovgivningen. Depositarens opgave består blandt andet i at monitorere, at disse krav bliver opfyldt. I sidste ende handler det alt sammen om at beskytte investorerne.

Siden før FAIF direktivet blev vedtaget tilbage i 2013 har vi været i dialog med Finanstilsynet for at kunne vurdere, hvordan direktivet bliver fortolket i Danmark. Vores konklusion er, at det er et relativt omfattende arbejde for forvalteren at skulle igennem hele ansøgningsprocessen.

Når det så er sagt, så mener vi bestemt, at man ikke skal "frygte" FAIF-loven eller blive nervøs for, at det hele alene udvikler sig til regelrytteri. Vi kan godt se værdien i og fordelene ved fremadrettet at blive godkendt, også selvom man ikke nødvendigvis er forpligtet i henhold til lovgivningen.

Optimering af interne arbejdsprocesser
For at sige det kort, så er kravet i FAIF-loven, at forvalteren skal dokumentere, hvad forvalteren gør med investorernes penge, og hvordan forvalteren gør det. I arbejdet med processerne er det vigtigt at forholde sig kritisk overfor dem, det vil sige hvad er "nice-to-have" og hvad er "need-to-have" i forhold til lovgivningen.

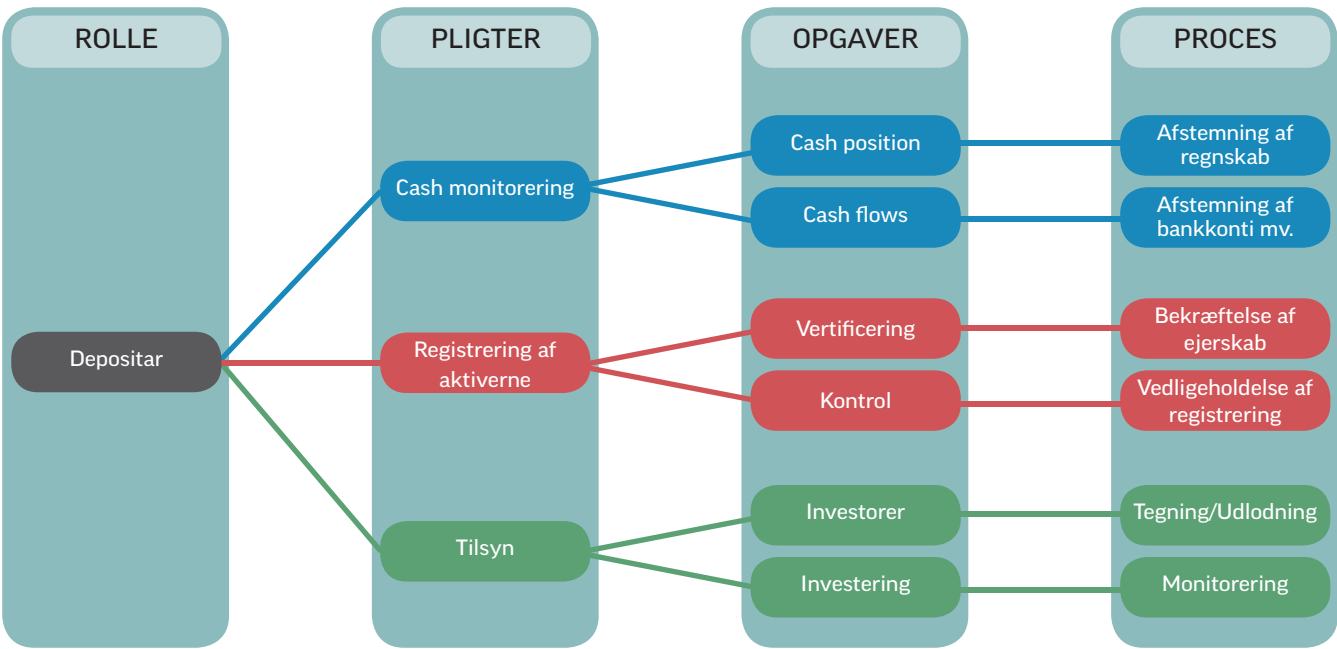
Ved at gennemgå og strømline forvalterens processer i forhold til FAIF-loven, kommer forvalteren til at gennemgå og beskrive sin organisation og dens processer. Synlighørelsen af forvalterens processer muliggør også en aktiv stillingtagen til og optimering af egne processer. Måske er der trin eller processer, som kan fjernes! Måske bliver der lavet dobbeltarbejde i organisationen! Måske kan trinene slås sammen, så de bliver mere strømlinede og dermed effektive og fejl minimeres! I sidste ende kan hele denne øvelse vise sig at være en besparelse for organisationen, fordi man ved, hvad der skal laves, og hvordan det skal gøres.

Effekten i standardiserede processer gør sig især gældende, når forvalteren forvalter flere fonde. Når forvalteren først er godkendt af Finanstilsynet, så er det nemmere og mindre omkostningskrævende at etablere kommende fonde. Tilsvarende gør det sig gældende i relation til samarbejdet med sin depositar, fordi parterne kender hinanden og processerne er på plads.

Formaliseret gennemgang af risici
Direktivets hovedformål er at beskytte investorerne ved blandt andet at sikre, at der sker en monitorering af de risici, som en forvalter og dens organisation udgør overfor en investor, modpart eller anden part i det finansielle marked. Forvaltere har altid skullet forholde sig til risici, men vores erfaring er, at fokus har ofte været på risici i relation til de aktiver, der investeres i højere grad end på de processuelle og organisatoriske risici. Med lovgivningens krav bliver gennemgang af alle risikoaspekter mere formaliseret og standardiseret og sikrer dermed, at alle relevante forhold bliver gennemgået og afdækket.

En form for certificering
Det er vores opfattelse, at godkendelsen af forvaltere på sigt kan

Depositarens Rolle



blive en "blåstempling" overfor investorer. Det at være godkendt forvalter kan blive en fælles reference, når investorer sammenligner fonde og skal finde attraktive investeringsmuligheder og samarbejdspartnere. En investor vil kunne træffe en hurtigere beslutning, fordi investoren ved, at der bagved godkendelsen ligger et tilsyn med, hvordan fonden drives, og man derfor kan fokusere på fondens investeringsstrategi. Man kunne endda forestille sig, at der fremadrettet kan komme et krav fra investorerne om, at man alene vil samarbejde med godkendte forvaltere, lidt som vi har set det med ISO-certificeringerne.

Værdien opvejer frustrationen
Så ja, vi kan godt forstå frustrationen af at være underlagt et direktiv, som umiddelbart er en ekstra byrde, der medfører omkostninger og måske ikke umiddelbart giver megen værdi. Vi mener dog, at værdien på sigt er større for en forvalter, så det bør opveje frustrationen og/eller frygten.

Afslutningsvis skal man huske på, at Finanstilsynet løbende fører tilsyn med forvalteren – og resultatet af disse tilsyn bliver offentliggjort. Derfor kan man ligeså godt gøre en dyd ud af det nødvendige. ■

Depositarens rolle

Lov om forvaltere af alternative investeringsfonde m.v. § 46, stk. 3. Depositaren varetager følgende opgave:
Overvågning af den alternative investeringsfonds cash flow, jf. FAIF-lovens § 50
Registreringsopgave, jf. FAIF-lovens § 51
Tilsynsopgaver, jf. FAIF-lovens § 53

SE EFTERÅRETS KONFERENCER PÅ

www.estatemedi.dk/konference

NU

ESTATE MEDIA



Bettina Lange afløser Claus Hald i Deas Erhverv

Ejendomsforvaltningsselskabet Deas har ansat cand.jur. Bettina Lange som ny afdelingsdirektør med ansvar for erhvervsmæglerbetjent Deas Erhverv.

Salgsdirektør Claus Hald, der i dag er ansvarlig for Deas Erhverv, bliver i stedet seniorkonsulent samme sted. Claus Hald skal fremover fokusere på køb og salg af investeringsejendomme.

- Bettina Lange har en solid erfaring med erhvervsejendomme og -udlejning. Derfor er jeg rigtig

glad for - på vores kunders og Deas' vegne - at få Bettina med på holdet. For Deas er udvidelsen af vores aktiviteter inden for erhvervsejendomme en stor ambition, som Bettina sammen med den øvrige organisation skal bidrage aktivt til, siger Henrik Dahl Jeppesen, adm. direktør i Deas.

Bettina Lange kommer fra en stilling som udlejningsdirektør i C.W. Obel Ejendomme og har tidligere blandt andet været projektdirektør i NCC og udlejningschef i Skanska.

Bettina Lange.

Kendte folk i Kraks Blå Bog

Den nye udgave af Kraks Blå Bog er udkommet.

Bogen indeholder biografier over 8.406 af de mest betydningsfulde nulevende danske, grønlandske og færøske kvinder og mænd.

Blandt de nye navne er også flere fra den danske bygge- og ejendomsbranche, blandt andre:

- Adm. direktør Marius Møller, NCC Property Development
- Adm. direktør Jette Rohde, Sten & Grus Prøvestenen
- Direktør Anders Vilhelm Møller, Styrelsen for Slotte & Kulturejendomme
- Executive Director Bjarne T.D. Jørgensen, Rambøll
- Adm. direktør Eva Rindom, Atkins Danmark

- Murermester, direktør Hans Matthiesen Lorenzen, HL Ejendomme
- Advokat, partner Iben Mai Winsløw, Winsløw Advokatfirma
- Direktør, statsaut. ejendomsmægler Jan Kristensen, Kristensen Consulting
- Adm. direktør, senior partner Jesper Kofoed, KPMG
- Divisionsdirektør Jóannes Niclassen, MT Højgaard
- Managing Director Peter Beske Nielsen, BlackRock Norden
- Stifter, direktør, arkitekt Torben Skovbjerg Larsen, AART

Advokat og partner Iben Winsløw, der også sidder i advokatsamfundets bestyrelse, er blandt de nyoptagne i Blå Bog.



FOTO: WINSLØW



FOTO: THORKILD KRISTENSEN

Udsigten fra ejendomsmæglerfirmaet Thorkild Kristensens nye Aarhus-afdeling er i top og ligger centralt for kontorets nye leder Jan Kirkebæk (t.h.) Her sammen med partner, Peter Fredberg.

Thorkild Kristensen åbner mægler i Aarhus

Aalborg-mæglerfirmaet Thorkild Kristensen etablerer sig med kontor

i Rådhusgården direkte ved Rådhuspladsen i Aarhus. Afdelingen vil

have fokus på salg og rådgivning indenfor investeringsejendomme.

- Aarhus' metropol-status, befolkningstilvækst og den aftagende finanskriser er årsag til initiativet, siger partner og chef for ejendomsmæglerfirmaets division for investeringsejendomme, Peter Fredberg, der har været medinitiativtager til satsningen.

Afdelingen i Aarhus bliver en del af Thorkild Kristensen Erhverv, der i dag beskæftiger 11 medarbejdere. Aarhus-kontoret forventes i første

omgang at få 3 medarbejdere.

- Vi vil være godt repræsenteret, hvor ejendomsmarkedet udvikler sig positivt, og hvor vi forventer, at den udvikling fortsætter. Det gør den i Aarhus, ligesom vi oplever det i Aalborg blandt andet på grund af universiteterne og uddannelsesmulighederne, siger Peter Fredberg. 44-årige Jan Kirkebæk, der kommer fra en stilling som investeringsrådgiver hos Nybolig Erhverv i Aarhus, skal stå i spisen for Aarhus-kontoret.

Boldsen udlejningschef i home Erhverv Nordsjælland

Håndbold er nok, hvad de fleste danskere forbinder med navnet Boldsen. Nu skal - særligt erhvervskunder i Nordsjælland - kende navnet for udlejning og salg af ejendomme. Steen Boldsen er nemlig startet som udlejningschef hos home Erhverv - Nordsjælland med særligt fokus på området i Helsingør.

Steen Boldsen kommer fra en stilling som direktør hos Kongelig Hofleverandør C.L. Seifert, som producerer og markedsfører uniformer og studenterhuer i Skandinavien. Steen Boldsen har tidligere været i flere konstellationer inden for detailhandel.

- Derfor er det også her, at Steen kan bidrage med erfaringer, viden og netværk til home Erhvervs kunder, der søger butikslokaler, siger indehaver Mikkel Søby.

Steen Boldsen har et stort kendskab til Helsingør by, hvor han



FOTO: HOME ERHVERV NORDSJÆLLAND

Indehaver af home Erhverv Nordsjælland, Mikkel Søby (t.v.), sammen med udlejningschef Steen Boldsen (t.h.).

har boet siden 1970, da hans far - Henning Boldsen - blev direktør for Helsingør Værft. Mange kender

Steen Boldsen gennem sønnen Joachim Boldsen, der i mange år har været en fast mand på det danske

herrehåndboldlandshold, mens Steen Boldsens egen håndboldkarriere sluttede for nogle år siden.

Aarhus-arkitekt modtager Skandinaviens største arkitekturpris

FOTO: KRISTINE JENSENS TEGNESTUE



Kristine Jensen.

Skandinaviens største arkitekturpris, Nykredits arkitekturpris, gik i år til Kristine Jensens Tegnestue for evnen til at skabe liv og overskud mellem byen og landskabets rum.

Kristine Jensens Tegnestue arbejder med landskaber og byrum og kommer fra Aarhus. Blandt opgaverne netop er byrummet omkring det nye Multimediehus i Aarhus.

– Kristine Jensens Tegnestue har i mere end tre årtier formået at forene byplan og landskab på forbilledlig vis. Aktuelt er vi vidne til, hvordan Kristine Jensens Tegnestue bearbejder området rundt om Aarhus' nye Multimediehus, skaber et fantastisk sted i byen og dermed genetablerer Aarhus' tabte forbindelse til havet. Med sit imponerende projekt åbner tegnestuen op ned til havnen og

giver byen en ny identitet, siger partner David Zahle, BIG, der sammen med Dorte Mandrup Poulsen og Kristian Lars Ahlmark, SHL, sidder i prisudvalget.

Nykredits Motivationspris gik i år til Svendborg Architects.

Det er Nykredits Fond, der står bag Nykredits Arkitekturpris. Prisen er Skandinaviens største, og med sine 500.000 kr. tæller den blandt førende arkitekturpriser som The Pritzker Architecture Prize og den prestigefyldte Mies van der Rohe Pris.

Anders Strange i bestyrelsen for DI-Østjylland

Anders Strange, partner i AART architects, er indvalgt i bestyrelsen for regionalforeningen DI-Østjylland. Han er dermed den første arkitekt, som har opnået valg til en tillidspost i Dansk Industri.

I marts måned blev Danske Arkitektvirksomheder en del af Dansk Industri. Målet med indtrædelsen for Danske Arkitektvirksomheder er at opnå adgang til større indflydelse på nationale og lokale erhvervsforhold.

Aarhus er hjemby for en lang række af Danmarks største arkitektvirksomheder, og derfor en vigtig region at være repræsenteret i.

Anders Strange.



FOTO: AART ARCHITECTS

Ulrich Reckert til Sadolin & Albæk

Sadolin & Albæk har ansat Ulrich Reckert som Associate Director i Sadolin & Albæk Corporate Solution. Ulrich Reckert har mere end 20 års erfaring inden for projektledelse, forretningsudvikling, real estate management og outsourcing.

Ulrich Reckert.

FOTO: SADOLIN & ALBÆK



Jeudan skifter ud i bestyrelsen

En æra er slut i dansk ejendom efter advokat og partner Niels Heering og tidligere hovedinvestor Jens Erik Udsen er trådt ud af bestyrelsen i Jeudan. De to nye storaktionærer Chr. Augustinus Fabrikker og William Demant Invest har i stedet fået repræsentanter i bestyrelsen.

Ny formand for Jeudans bestyrelse er Jørgen Tandrup, der blandt andet er næstformand i bestyrelsen for Chr. Augustinus Fabrikker og bestyrelsesmedlem i Augustinus Fonden.

Adm. direktør i William Demant Holding er ny næstformand. Den tidligere storaktionær Jens Erik Udsen solgte i december 2013 alle sine aktier i Jeudan. Det var hans farfar af samme navn, som var med til at grundlægge selskabet ved stille og roligt at købe ejendomme op primært i København.

– Selv om vi har skiftet ud i bestyrelsen, får det ingen indflydelse på den strategi, der er lagt. Som storaktionærer har vi været meget tilfredse med selskabets ledelse, som det er lykkedes at skabe store værdier, siger Jørgen Tandrup.

Læs i Estate Magasin nr. 5



I Estate Magasin nr. 5 sætter vi fokus på:

Rådgivere i ejendomsbranchen

- Hvem er de bedste rådgivere i det danske marked?
- Hvordan udvikler markedet for rådgivning sig?
- Hvad bliver rådgivernes rolle i fremtidens ejendomsbranche?

Næste udgave udkommer: 8. september

Deadline for indlæg: 20. august
Deadline for annoncer: 22. august

Annoncer i forbindelse med temaerne i den kommende udgave kan bestilles ved at kontakte Estate Magasin på tlf. 49 25 39 69.

Det sker i bygge- og ejendomsbranchen

12. juni



Udvikling af boligmarkedet 2014

Projekter og udvikling i 2014
Sted: DFE, Valby

6.-8. oktober



Expo Real

International messe om investeringer i ejendom.
Sted: Messe München
www.exporeal.net

17. juni



Optimering og vurdering af ejendomme

- skab værdi med rigtige vurderinger og målinger
Sted: København

19.-21. november



Mapic

International konference om butikker og butiksinvesteringer.
Sted: Cannes
www.mapic.com

4. - 5. september



Ejendomsdagene 2014

Ejendomsdagene er den årlige begivenhed for den professionelle ejendomsbranche i Danmark.
Sted: Comwell Kellers Park
www.ejendomsdagene.dk

19.-20. januar 2015

Fastighetsdagarna 2015

Fastighetsdagarna er den årlige begivenhed for den professionelle ejendomsbranche i Sverige.
Sted: Stockholm
www.fastighetsdagarna.com

10.-13. marts 2015



Mipim 2015

Messe og netværk for ejendomsbranchen.
Sted: Palais des Festival
www.mipim.com

Yderligere information på www.estatemedias.dk/konference

SALG > INVESTERINGSEJENDOM

Attraktiv flerbrugerejendom



DKK 25.000.000,-
Afkast: 7,5%
Sag nr. 21024251

Kongevejen 153, 2830 Virum

Kontorejendom attraktivt og veleksponeret med synlig facade til Kongevejen i Virum. Bygningen er opført i 1987 og indrettet til et moderne flerbrugerhus bl.a. med fælles reception, kantine og terrasse. 3 velindrettede etager, centralt indgangsparti, elevator og stort parkeringsareal. Ejendommen er udlejet til tre attraktive lejere på lejekontrakter med op til 7 års uopsigelighehed. Ankerlejer: HusCompagniet, - Danmarks største producent af typehuse. 2.007 m² etageareal. 3.304 m² grundareal. Energimærke C.

Kontakt os på 70 300 555 for yderligere oplysninger.

www.dal.dk

dal **dk**
Erhvervsmæglere & Valuarer MDE