Indien – mærkevarernes nye mekka

Højere priser på boligudlejnings-ejendomme i Århus

ARTIKLER

5 **Leder** | Velkommen til Magasinet Ejendom

8 **Indblik** | Lykkelig skilsmisse

22 **Tema finans** | Kø i banken

32 **Tema finansiering** | Kloge penge

36 **Tema finans** | Mange sælgere og færre købere

42 **Nye markeder** | Indien trækker

48 **Reportage** | Renovering gav pote

56 **Analyse** | 11.000 arbejdspladser væk i 2008

60 **Prognose** | Moskva hitter i 2008

66 **Indblik** | Farvel til klassikerne

70 **Analyse** | Boligejendomme dyrere i Århus

ORDET ER DIT

72 **Ordet er dit** | Arkitekten skaber værdier
af Gitte Andersen, adm. direktør, Signal Arkitekter

74 **Ordet er dit** | Digital tinglysning – det lyder lovende
af Iben Winsløw, Advokatfirmaet FrølundWinsløw

76 **Ordet er dit** | Projektudviklere må vente med at bogføre avancer
af Allan Pedersen, statsaut. revisor, KPMG

OVERBLIK

Nyheder Indland | 6-10, 18-20, 30, 40, 46, 65

Marked og transaktioner | 28-29

Nyheder Udland | 50-55

Nyheder Norden | 58-59

Virksomheder og mennesker | 78-80

Tegn abonnement på det nye magasin

magasinet ejendom

Læs mere om abonnement
og meget andet på
www.magasinetejendom.dk

magasinet ejendom

www.magasinetejendom.dk

Udgivet af
SP Business Media Aps.
Alexander Foss Vej 3 · 3140 Ålsgårde
info@magasinetejendom.dk

Redaktion
Tlf. 42 76 00 20
sevel@magasinetejendom.dk

Annoncesalg og administration
Tlf. dir. 29 38 74 80
salg@magasinetejendom.dk

Ansv. redaktør
Kamilla Sevel

Direktør
Nikolaj Pfeiffer
pfeiffer@magasinetejendom.dk

Design og layout
Wammen Design
www.wammendesign.dk

Foto
Hvor intet andet er nævnt:
Lizette Kabré
www.lizettekabre.dk

Abonnement
Bladet udkommer 9 gange årligt
685 kr. ex. moms
abonnement@magasinetejendom.dk

ISSN nr. 1903-2110

Tryk
P.J. Schmidt A/S

Næste nummer
Udkommer 25. juni
Deadline for indlæg 4. juni
Deadline for annoncer 6. juni

Forsiden
Peter Nymann, adm. direktør

Medlem af
Dansk Fagpresse

Velkommen til Magasinet Ejendom

Du sidder med første udgave af Danmarks nye magasin om ejendom og byggeri i hånden.

Med inspiration i den internationale magasinpresses seneste tendenser har vi skabt Magasinet Ejendom, og vi kan med glæde sige, at vi nu synes, vi kan præsentere en nyskabelse på det danske marked både i form og indhold.

I redaktionen har vi arbejdet intenst igennem de seneste måneder med at sammensætte et produkt, der giver dig analyser, baggrund og overblik over bygge- og ejendomsmarkedet både i Danmark og internationalt på et højt niveau.

Vi skriver til investorer og beslutningstagere i bygge- og ejendomsmarkedet og ved at læse Magasinet Ejendom er det vores mål, at du kan danne dig det overblik, der gør, at dine beslutninger om at investere eller agere bliver så kvalificerede som overhovedet muligt. Vores mål er at bygge bro mellem arkitekter og advokater, investorer og ingeniører og følge markedet fra grundkøb til drift.

Magasinet Ejendom udkommer 9 gange om året. Men for at du kan få overblik over nyhedsstrømmen har vi også skabt portalen **www.magasinetejendom.dk**, hvor du dagligt kan følge med i, hvad der sker i markedet.

Det er således med stor glæde, at vi kan sende første eksemplar af Magasinet Ejendom på gaden. Til de mange som allerede har budt projektet velkommen og kommet med input og ideer eller støttet på anden vis, vil vi gerne rette en meget stor og varm tak.

Som altid med en førsteudgave er vi naturligvis spændte på, hvad du synes om produktet. Alle kommentarer er velkomne på sevel@magasinetejendom.dk

Med venlig hilsen
Kamilla Sevel
Chefredaktør
sevel@magasinetejendom.dk

Holbæk Havn får 17 etagers højhus

HOLBÆK: Juul Frost Arkitekter tegner et 17 etagers højhus på 6.500 kvm. i Holbæk Havn med 45 boliger. Keops Development opfører projektet i første række ud til vandet i et udviklingsområde, der i løbet af de kommende år får nye boligbebyggelser og ny havnepromenade.

45 moderne boliger i et 17 etagers højt vartegn for Holbæk Havn er resultatet, når Højhuset på Karré 31 står færdigt. Mod nord åbner højhuset sig i en vifteform, der sikrer, at alle lejligheder får udsigt over fjorden.

– Vi har bestræbt os på, at skabe et markant arkitektonisk vartegn for Holbæk Havn. For at bygningen skal fremstå så let og indbydende som overhovedet muligt, har vi valgt en lys overflade, der tilpasser sig de andre nyopførte bebyggelser, der ligger i området. Vi bryder overfladen med mørke vinduesbånd og felter, der sammen med altanerne tilfører bygningen lethed, elegance og karakter, siger projektleder Franz Ødum, Juul Frost, der står i spidsen for udviklingen af højhuset.

Ledigheden stiger

DANMARK: I 2. kvartal er antallet af ledige kvadratmeter stigende i det meste af landet, viser tal fra Oline-Lokalebørs Statistikken. Ledigheden er steget med 0,1 pct. siden sidste kvartal og har tilsvarende en stigning på 0,6 pct. i forhold til samme tidspunkt sidste år.

– Markedet for erhvervslokaler synes at bevæge sig mod mere normale tilstande igen. Tendensen på markedet er karakteriseret af en stigende ledighed på tværs af geografi og typen af erhvervslokaler. Det kommer erhvervslivet til gavn, at de nu lettere kan finde egnede kontorer og produktionslokaler til deres virksomheder, siger økonom Mads Lindegaard, Dansk Ejendomsmæglerforening.

På landsplan er der sket en stigning på 57.800 kvm., så der nu er 409.500 ledige kvm.

På markedet for detailhandelslokaler er ledigheden stabil i det meste af landet. I hovedstadsområdet er ledighedsprocenten på 2,0 pct. en stigning på 0,1 pct. i forhold til sidste kvartal, mens den i resten af landet ligger på 3,5 pct., hvilket svarer til en stigning på 0,1 pct. i forhold til samme periode sidste år.

På markedet for lager- og produktionslokaler er udviklingen også stabil. I hovedstaden er ledigheden for lager- og produktionslokaler marginalt faldende i det seneste kvartal med 0,1 pct. til 1,9 pct. I resten af landet ligger ledigheden stabilt på 1,5 pct.

– De tider, hvor udlejerne og ejere af erhvervsejendomme har været begunstiget af en lav ledighed, lakker mod enden. Vi har formentlig ikke set den sidste vækst i ledigheden. Der bygges stadig en del erhvervsbyggeri, som – i den kommende tid – vil komme på markedet. Kombineret med at højkonjunkturen er ved at være slut med stigende arbejdsløshed til følge, betyder, at udlejere og ejere af erhvervsejendomme vil se mere normale forhold på markedet for erhvervslokaler fremover, siger Mads Lindegaard.

Nord vinder Tankefuld-projekt

SVENDBORG: Svendborgs nye udviklingsområde Tankefuld, der forventes at komme til at rumme 2.000-3.000 boliger, er kommet et skridt nærmere realisering. Et enigt dommerpanel har peget på et vinderprojekt fra en projektgruppe bestående af:

- NORD Arkitekter
  v/Partner Morten Gregersen
- Holcher Arkitekter
  v/Partner Mikkel Nordberg
- Arup Group
  v/Seniorkonsulent Kristian Winther

Med kåringen er hovedgrebet og principperne for byplanen lagt fast, og der kan tages fat på en mere detaljeret fysisk planlægning.
Samtidig har kommunen udnævnt arkitekt Poul Hjere Mathiesen stillingen som projektleder for Tankefuld.

PROPERTY GROUP

Property Group er et handlekraftigt ejendomsinvesteringsselskab med fokus på ejendomskøb i Danmark, Sverige, Norge, Finland, Tyskland og Østeuropa.

Vores mission er at udvikle attraktive ejendomsprojekter til private og institutionelle investorer.

Det er vores målsætning at være blandt Nordens mest betydningsfulde ejendomsinvesteringsselskaber inden for de nærmeste år.

www.propertygroup.dk

To teams videre med den Blå Planet

To projektteams er med i opløbet om byggeriet af det nye 9.000 kvm. store Danmarks Akvarium på Amager. Den nye bygning, som har fået navnet Den Blå Planet, skal rumme Nordeuropas største og mest moderne akvarium. Bag projektet står bl.a. Realdania, Knud Højgaards Fond og Tårnby Kommune.

De to projektkonsortier, arkitekterne 3XN sammen med ingeniørfirmaet Moe & Brødsgaard samt arkitekterne Schmidt, Hammer & Lassen sammen med ingeniørerne ALECTIA, GTL Landsschafts-architekten GbR og Advanced Aquarium Technologies Pty Ltd, er nu udpeget som vindere af konkurrencen om udformningen af det nye Danmarks Akvarium, der skal opføres på Øresunds kyst lige nord for Kastrup Havn på Amager.

Den samlede pris for akvariet forventes at blive på 630 mio. kr. LR Realkredit yder et realkreditlån, og Amagerbanken yder en driftskredit til projektet. Ansvaret for at gennemføre projektet er placeret i Bygningsfonden Den Blå Planet.

De to foreløbige vindere er udvalgt blandt i alt seks konsortier, som havde kvalificeret sig til at deltage i konkurrencen.

Fakta
Projektkonkurrencens dommerkomite består af direktør for Carlsberg Ejendomme Lars Holten Petersen, direktør Søren Ulslev, Unicon, direktør Hans Peter Svendler Realdania, professor Flemming Frandsen Knud Højgaards Fond, borgmester Henrik Zimino Tårnby Kommune, direktør Jesper Horsted Danmarks Akvarium og Bent Frank. Dommerkomiteen bistås af fire fagdommere: arkitekt Michael Christensen, arkitekt Ib Valdemar Nielsen, professor, civilingeniør Erik Reitzel og vicedirektør, civilingeniør Ida Garre.

Mogens Zinck overtager Zeta Invest

VEJLE: Mogens Zinck har overtaget hele aktiekapitalen i Zeta Invest fra partneren Thomas Nitz. Partnerskabet mellem de to iværksættere har på fire år skabt et ejendomsselskab med en egenkapital på 146,8 mio. kroner efter et rekordoverskud i 2007 på 101 mio. kr. før skat.

– Jeg har valgt at geare lidt ned og tage en tænkepause efter fire meget vellykkede, men også uhyre travle år med Zeta Invest. Timingen er rigtig, fordi virksomheden i forvejen står overfor et strategiskifte efter at have taget gevinsten hjem på en række projekter, siger Thomas Nitz og tilføjer, at de to nu forhenværende partnere også fremover vil samarbejde om enkeltstående projekter.

Den nye ejerstruktur får ikke betydning for strategien i Zeta Invest. Mogens Zinck vil fortsætte omstruktureringen af Zeta Invest fra en projektorienteret investeringsvirksomhed til en virksomhed med hovedfokus på mere traditionel ejendomsinvestering og -drift.

– I løbet af kort tid vil der blive ansat en ny økonomidirektør, men derudover fortsætter Zeta Invest uændret med at realisere sine udviklingsplaner. De indebærer, at vi i løbet af de kommende år vil opbygge en ejendomsportefølje på ca. to milliarder kroner, primært i samarbejde med eksisterende private investorer. Samtidig vil organisationen blive tilført yderligere kapacitet til styring af investeringer, administration samt udviklingsopgaver, siger adm. direktør og nu eneejer Mogens Zinck, Zeta Invest.

JKE A/S er kåret som **årets ejendomsmægler** 2008 og **Gazellevirksomhed** 2007

I den kommende tid vil JKE A/S sætte nedenstående investeringsejendomme til salg, og du kan allerede nu sikre dig en personlig præsentation af en eller flere ejendomme

45.900.000	Fuldt udlejet investeringsejendom (ejerlejlighed) i hjertet af Århus – lige ved åen. Fuldt afskrivningsberettiget.
49.500.000	Flot renoveret og fuldt udlejet kontorejendom i Storkøbenhavn. Moderne og attraktiv indretning. Lang uopsigelighed fra lejer.
100.000.000	Fuldt udlejet og særdeles velfungerende lagerejendom i Storkøbenhavn. Nydelig og velholdt. Gode lejere med historik.
150.000.000	Fuldt udlejet og renoveret butik og kontor på bedste beliggenhed i Københavns butikscentrum. Lang uopsigelighed fra lejer.
215.000.000	Fuldt udlejet og smukt istandsat kontorejendom fra 1900 tallet. Historie, sjæl og kvalitet. Stærk ankerlejer. København K.

Kontakt adm. direktør Jan Kristensen på jk@jke.dk og oplys, hvilken ejendom du ønsker at høre nærmere om straks, når sælger har frigjort sagen til salg. Du kan også tilmelde dig vores gratis nyhedsbrev, og få direkte besked om nye ejendomme der sættes til salg.

JKE A/S er en uafhængig ejendomsrådgiver – stiftet og ejet af Jan Kristensen. Virksomheden har siden opstarten i 2002 opnået markante resultater og har fået flotte tilbagemeldinger, fra både vore kunder og deres rådgivere, om det høje kvalitetsniveau vi arbejder på.

På www.jke.dk kan du se vores referencer, læse udtalelser fra kunder eller bestille en profilbrochure. Det vil glæde os, at være din repræsentant i forbindelse med salg, udlejning eller opsøgning, og du er velkommen til at kontakte Jan Kristensen for et uforpligtende møde.

JKE | ESTATE AGENTS

Frederiksborggade 1 · 1360 København K · Tel. 7022 2522 · www.jke.dk

Victoria køber ejendom i Frankfurt for 345 mio. kr.

KØBENHAVN: Victoria Properties har indgået købsaftale på en multi-purpose investeringsejendom på 17.534 kvm. i den eksklusive Frankfurt-forstad Kelkheim. Ejendomsprojektet bliver købt som et turn-key-projekt. Det ventes færdigt i november og Victoria overtager i december. Købet omfatter i alt tre bygninger, grupperet omkring et med byggeriet nyetableret bytorv. Projektet bærer navnet Neue Stadtmitte og indeholder plejehjem, beskyttede boliger, detailhandel, lægepraksis, kontorer, en bank samt byens bibliotek og 318 underjordiske parkeringspladser.
Cirka 90 procent af lejemålene er udlejet, og sælger giver en udlejningsgaranti for de øvrige. 46 procent af lejemålene er udlejet på 20-årige lejekontrakter, 30 procent på 15-årige lejekontrakter, og den resterende del på 10-årige lejekontrakter. Lejeindtægten forventes at blive 22,5 millioner kr. om måneden, og det svarer til et startafkast på 5,84 procent.
Victoria køber ejendommen af Hochtief Projektentwicklung, der er et datterselskab i verdens 4. største entreprenørkoncern, tyske Hochtief.

Fakta
Victoria Properties' primære strategi er at investere i velbeliggende tyske udlejningsejendomme i de 10-12 største byområder i det vestlige Tyskland og Berlin, indtil videre primært i Hamborg, Frankfurt og så Berlin. Den indgåede aftale betyder, at selskabet øger sin tyske ejendomsportefølje til i alt 1,5 milliarder kr. fra cirka 1,2 milliarder kr. ved udgangen af 2007.

Victoria Properties forventer ved udgangen af 2008 at have en portefølje af tyske ejendomme med en samlet værdi på over 2 mia. kr.

Svigtende resultat hos NCC

KØBENHAVN: NCC's danske bygge-, anlægs- og boligaktiviteter har i årets tre første måneder haft fald i omsætning og indtjening i forhold til samme periode året før.

- Ordreindgangen var på 1.189 milliarder kroner, hvilket er på niveau med sidste år.
- Omsætningen var på 725 millioner kroner. Samme periode sidste år var omsætningen på 1.079 millioner kroner. En forskel på 354 millioner kroner svarende til et fald på 33 procent.
- Driftsresultatet (EBIT) var på 5 millioner kroner. Samme periode sidste år var EBIT på 12 millioner kroner, en forskel på 7 millioner kroner eller et fald på 58 procent.

Resultatet sidste år var dog positivt påvirket af grundavancer indenfor boligsegmentet. Ordrebeholdningen for perioden ligger på samme niveau som sidste år.

– Regnskabet for første kvartal er positivt med et resultat på fem millioner kroner. Bag resultatet ligger et overskud i entreprenørforretningen, men det samlede resultat er presset af, at boligmarkedet fortsat er meget svagt, siger Torben Biilmann, administrerende direktør for NCC Construction Danmark A/S og medlem af koncernledelsen for NCC A/B.

Hvem er ansvarlig
for salg og udlejning af din ejendom…
- og har han givet lyd fra sig for nylig?

Udpluk af vor referenceliste

KANONBÅDSSKURENE
Kanonbådsvej 8
Udlejning: 2.000 m² kontor
Lejer: V & S Distillers A/S

KONTORDOMICIL
Kristianiagade 9
Udlejning: 2.400 m² kontor
Lejer: Experian A/S

GLADSAXE BIOTECH PARK
Vandtårnsvej 83
Salg: domicil til kr. 182 mio.
Areal: 8.300 m²

KALVEBOD BASTION
Langebrogade 4
Udlejning: 2.750 m² kontor
Lejer: Delacour Advokatfirma

CPH BUSINESSPARK
Stamholmen 147-157
Udlejning: 10.000 m² kontor
Lejer: Flere virksomheder

EJENDOMSPORTEFØJLE
Strandboulevarden 122 m.fl.
Salg: 5 ejendomme til kr. 380 mio.
Areal: 23.000 m²

LAGER- OG KONTOREJENDOM
Industriparken 22
Udlejning: 5.000 m² lager og kontor
Lejere: I.B-L Holding A/S og Schneider Electric A/S

LOGISTIKEJENDOM
Fabriksparken 22
Udlejning: 11.000 m² lager og kontor
Køber: VALAD PROPERTY A/S

KONTORDOMICIL
Lyngbyvej 32
Udlejning: 5.200 m² kontor
Lejer: A. P. Møller Mærsk A/S

Personlig betjening
Hos Lintrup & Norgart er du altid i direkte kontakt med en af indehaverne. Det er også indehaverne selv, der viser frem, udlejer eller sælger de enkelte ejendomme.

Resultaterne er vores eksistensberettigelse
Vi tager ikke bare sager ind for at fylde op på hylderne.
Til gengæld yder vi samspil og modspil i form af konstruktiv rådgivning; og vi fortæller ærligt, hvad vi mener, der skal til for at løse den enkelte opgave.
Derfor løser vi 95% af alle sager inden for ganske få måneder.

Du hører fra os
Vi er indendørs verdensmestre i tilbagemelding og kommunikation.

Prospekter skal være perfekte
Spændende tekst, fyldestgørende økonomiske oplysninger, professionelle fotos og opdaterede plantegninger sikrer vore prospekter plads blandt markedets ypperste.

Markedets skarpeste profilering
Din ejendom præsenteres udelukkende i landets førende dagblade.
Og her er det naturligvis størrelsen, det kommer an på!

Fleksible samarbejdsaftaler
De fleste ejendomsmæglere har en aftaleperiode på 6 måneder med deres kunder – vi laver gerne korte fleksible aftaler, fordi vi tror på os selv og fordi at stavnsbinding af kunder er ophørt hos os.

Er du en af vore nye samarbejdspartnere?
Hvis du ikke vil nøjes med standardløsninger, men værdsætter godt købmandsskab og helhjertet engagement, så har vi måske en vigtig opgave at løse sammen!

LINTRUP & NORGART
ERHVERVSMÆGLERE

Lintrup & Norgart A/S Statsaut. ejendomsmæglere, MDE.
Århusgade 88 2100 København Ø **Tel.** 70 23 63 30 **www.**linor.dk

Lykkelig SKILSMISSE

I oktober meldte Skanska ud, at selskabet skulle sælges. 3 måneder efter blev der skrevet historie: En af Danmarks største entreprenører var blevet skilt ad – købt af konkurrenter, der har fået suppleret forretningen. Samtidig står Skanska styrket tilbage på dansk jord på udviklingssiden. Læs her, hvad der skete med koncernen

C. G. Jensen er genopstået. Skana er en omfortolkning af Skanska, Cramo har købt maskinerne, Skanska Øresund fortsætter og Skanska Bolig skal udvikle og bygge. Det er nogle af hovedpunkterne i den opsplitning, der efter mange års forsøg på at erobre det danske marked blev milliardkoncernen Skanskas entreprenørdel endeligt på dansk jord. Koncernen er nok forsvundet – men lever videre i bedste velgående i nye konstellationer....

Historien om Skanska i Danmark starter, da ejerne af ingeniør – og entreprenørvirksomheden C. G. Jensen bliver skabt i 30erne. Det lille selskab har vækstambitioner og arbejder tæt sammen med Skånska Cementgjuteriet, der senere bliver til Skanska. I 1961 køber Skanska aktiemajoriteten i C. G. Jensen.

Under Skanskas vinger overtager C.G. Jensen i løbet af 1990erne flere større entreprenørselskaber. Samtidig begynder ejendoms- og udviklingsselskabet Skanska Ejendomme, der senere blev til Skanska Øresund, at operere i Danmark. Som en af de første viser Skanska, at selskabet har set en fordel i at udvikle hele kvarterer i sammenhæng.

Bygger ØK-domicil

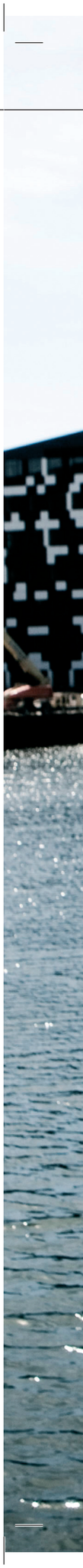
Det er C. G. Jensen, der bygger, når Skanska Ejendomme investerer og udvikler. Også da Skanska Ejendomme blandt andet køber grunden på Midtermolen i Københavns Havn og står bag udviklingen af et af de første domiciler i den tidligere frihavn. I dag huser komplekset med den rundbuede bygning i spidsen blandt andet Alm. Brands hovedkvarter, men den blev dengang opført til det svulmende ØK og komplekset har også huset blandt andet det nu lukkede revisionsselskab Arthur Andersen, FN og advokatfirmaet Rønne & Lundgren.

Skanska får også øje på arealerne ved Københavns Fisketorv og planlægger i begyndelsen af 90erne et stort butiks- og erhvervsbyggeri tegnet af Kieler Architects på det gamle Fisketorvs placering i Sydhavnen. Projektet blev dog først virkelighed 10 år efter.

I 1998 skifter C. G. Jensen navn til Skanska Jensen og i 2000 ændres navnet til Skanska Danmark. Det er i en tid, hvor NCC-navnet også udkonkurrerer Rasmussen & Schiøtz-navnet og de store svenske entreprenører tror på, at det >>

SKANSKA ØRESUNDS NYE CHEF

Peter Nymann er 38 år og uddannet HD i økonomistyring. Han har været i Skanska siden C.G. Jensen-tiden, hvor han sad i økonomiafdelingen. Siden er han avanceret til først økonomichef, udviklingschef, markedschef for Danmark og nu altså adm. direktør.
Privat går hovedparten af tiden – foruden jagt og lidt tennis af og til – med at være far: Peter Nymann har 2 børn på 2 og 0 år.



Skanska Øresund er netop selv flyttet ind i det nyudviklede domicil i baggrunden med det markante sort-hvide udtryk. Her adm. direktør Peter Nymann, Skanska Øresund.

Skanska Danmark sælger ud

SKANSKA ØRESUND

Skanska Øresund fortsætter i Danmark. Selskabet har blandt andet udviklet rækken af domiciler på Kalvebod Brygge, Fisketorvet Shoppingcenter og er nu i gang med domiciler mellem butikscentret og boligområdet på Havneholmen. Det netop færdiggjorte Atrium-byggeri er på 12.700 kvm. Nabohuset Tower er i fuld gang på 18.800 kvm., som bliver fulgt af 15.000 kvm. i 3 bygninger kaldet Plaza.

Det næste fokus bliver det 95.000 kvm. store Scanport nord for lufthavnen, som også er en grund indkøbt i slutningen af 90erne.

– Vi har haft grunden længe, men nu går vi i gang. Den historiske Bryggergården er netop fædigrenoveret i tæt samarbejde med Kulturarvsstyrelsen. Det har bestemt ikke været gratis, men vi gør det for at skabe et naturligt modspil til det internationale moderne erhvervsmiljø, vi har tænkt os at opføre i området. Lufthavnen kommer til at ligge på den ene side, akvariet den blå planet på den anden side, og metroen er åbnet med en station blot 300 meter væk, så jeg tror, timingen er god nu for at skabe et attraktivt kvarter, siger Peter Nymann.

I alt bliver der 95.000 kvm. i 4 blokke med 23.000-25.000 kvm. i hver. Indtil videre arbejder Skanska Øresund med den norske investor Arthur Buchardt om et 5-stjernet konferencehotel i den ene blok.

I Ørestad udvikler Skanska Øresund Neroport for det svenske ejendomsselskab Norrporten. De 13.000 kvm. i tilknytning til den såkaldte Ferringbygning tegnes af Henning Larsen Architects.

REGION FORSYNINGSLEDNINGER

Forsyningsledninger er overtaget af Munck Gruppen. Aktiviteterne lægges ind i selskabet, som samtidigt skifter navn fra Tarco til Munck Forsyningsledninger. Med købet af de nye aktiviteter bliver selskabet landsdækkende, og medarbejderne fortsætter på de nuværende poster.

Flemming Skøtt, tidligere regionschef i Skanska, er indtrådt som ny adm. direktør for selskabet og afløser dermed direktør Kjeld Gjerlev, som fratrådte efter mere end 30 år i Tarco for at overtage selskabets byggevareafdeling med produktion og salg af produkter til overfladebeskyttelse.

REGION RENOVERING

Den 1. januar 2008 overdrog Skanska Danmark sine sjællandske renoveringsaktivitter til Engsø Gruppen og renoveringsafdelingens ledende medarbejdere, og Skana Entreprise a/s var dermed født.

Navnet Skana er ikke helt tilfældig valgt, men afspejler, at kunderne fra Skanska tiden skal kunne genkende selskabet. Skana påpeger således på hjemmesiden, at de samler det bedste fra de to verdener: den store internationale virksomhed og det mindre firmas nærvær og lokale styrke".

Skana er en del af Engsø Gruppen, der har cirka 300 medarbejdere og forventer en samlet omsætning i moderselskabet i 2008 på cirka 750 millioner kr.

Ved årsskiftet indgik følgende selskaber i Engsø Gruppen a/s:

- Jönsson a/s, hjemmehørende i Herlev og grundlagt 1898.
- Jönsson Invent a/s, hjemmehørende i Herlev.
- Jørgen Petersen & Co. A/S, hjemmehørende i Vejle og grundlagt 1876
- Skana Entreprise a/s, hjemmehørende i Smørum

AFSLUTNINGSENHEDER

Cirka 50 mennesker sidder tilbage henholdsvis i det tidligere hovedkontor i Ballerup og i Jylland og sørger for afviklingen af de projekter, som Skanska allerede havde vundet entreprisen på, da beslutningen om at lukke blev truffet. Flere forlader dog på eget initiativ koncernen eller har fået lovning på andet arbejde efterfølgende.

REGION ANLÆG

Region Anlægs aktiviteter er blevet til det nystartede firma C.G. Jensen. Aktiviteterne videreføres af 12 ledende medarbejdere og en privat investor. De nye ejere har valgt og fået rettighederne til at føre aktiviteterne videre under navnet C.G. Jensen A/S. Dermed lever det gamle og hæderkronede entreprenørnavn med rødder tilbage til 1930erne videre i dansk byggeri.

Det nye C.G. Jensen A/S har hovedkontor i Ballerup, regionskontor i Lystrup ved Århus og får satellitkontor i Odense. Firmaet beskæftiger ca. 300 medarbejdere, heraf ca. 70 funktionærer, og havde allerede i begyndelsen af året en samlet ordrebeholdning på to tredjedele af den budgetterede omsætning for 2008, hvor omsætningsmålet er i omegnen af en halv milliard kr.

– Skanska Anlæg har udviklet sig meget positivt i de sidste par år, og det er lykkedes os til fulde at indfri Skanska-koncernens økonomiske målsætning. Derfor ser vi masser af fremtidsmuligheder inden for den del af markedet, C.G. Jensen hovedsagelig opererer i. Så hvorfor ikke tage over selv og fortsætte den positive udvikling, siger adm. direktør og den ene af partnerne Michael S. Larsen om baggrunden for overtagelsen.

– Navnet er valgt, fordi firmaets oprindelige aktivitet var inden for anlægsområdet, hvor faglig stolthed og dygtighed var i højsædet. Det spiller godt sammen med vores værdier som samarbejde, effektivitet og kvalitet, siger Michael S. Larsen.

REGION MASKINER

Region Maskiner blev 1. november overtaget af maskinudlejningsvirksomheden Cramo, hvilket tilførte Cramo en øget udlejningsvolumen på 100 mio. kr. årligt. Før overtagelsen var 90 procent af Region Maskiners udlejning relateret til Skanskas aktiviteter.

I forbindelse med overtagelsen er der indgået en flerårig aftale om, at Skanska indlejer maskiner, materiel og services fra Cramo. Cramo overtager ca. 60 medarbejdere og mere end 3000 udlejningsenheder fra Skanska.

SKANSKA BOLIG

Skanska Bolig fortsætter og har nu hele værdikæden – lige fra udvikling af projektet til salget og selve byggeriet. Her er nu 50 medarbejdere. Omsætningen lå i 2007 på 492 millioner kr. Selselskabet skal blandt andet udbrede Skanskas boligkoncept BoKlok og udvikle og bygge boliger generelt i Københavnsområdet.

Frederik Spanning, der tidligere var regionschef i region Renovering, er i forbindelse med forandringerne blevet adm. direktør i Skanska Bolig.

SKANSKA ASFALT

Skanska Asfalt fortsætter som landsdækkende virksomhed, der producerer og udlægger asfalt samt udfører supplerende vejbygningsrelaterede serviceydelser. Skanska Asfalt har afdelinger i Køge, Horsens og Aalborg. Selskabet har 95 medarbejdere og en omsætning på 245 millioner kr.

>>

– Vi har en unik mulighed, fordi vi er del af et så stort selskab. Vi udvikler langsigtet for egne penge og er ikke afhængig af ekstern finansiering. Derfor kan og vil vi også være med helt frem til drift, så vi er sikre på, at alt er i orden, når lejerne overtager og dermed forbinder os med en høj kvalitet, siger Peter Nymann.

danske fragmenterede entreprenørmarked kan erobres med konsolidering og gode bundlinier. Når alt kommer til alt er filosofien – hvor stor forskel kan der være på de nordiske markeder? Stor skal det vise sig!

Vil være nr. 1 eller 2

Men det ved Skanska endnu ikke omkring år 2000. For Skanska er målet at blive Danmarks nr. 1 eller 2 på entreprenørområdet. Der bliver indkøbt flere store grundområder til udvikling og vækstet gevaldigt i entreprenørkoncernen, der kommer op på over 4.000 medarbejdere og indtager vekslende positioner mellem Danmarks 5 største entreprenører.

Moderselskabet i Stockholm kæmper for sin position i Danmark. Milliardtab i entreprenørselskabet bliver dækket med checks fra Stockholm i starten af 2000erne. Men samtidig bliver den danske afdeling også offer for strategier, der passer godt ind globalt, men som fører til en uheldig slingrekurs i Danmark. Boligudvikling bliver for eksempel droslet ned lige før det danske boligboom, og alt i alt bliver der - mens medarbejderne kæmper for at bringe koncernens bundtal i sort, - tabt store markedsandele og summer.

Væksten er simpelthen gået alt for hurtigt, og resultaterne følger ikke med. Skanska er berømt for sin kvalitetskontrol, men i Danmark falder flere projekter igennem og koster langt mere end de tilbud, der er givet. Heller ikke skift i direktørposten hjælper. Hverken erfarne danske kræfter som Niels Otto Andersen og Klaus Steen Mortensen eller chefer fra de svenske afdelinger som Per-Ingemar Persson og Jan Gunnar Glave kan – selvom bundlinierne bliver forbedret - få den danske forretning op på det strategiske niveau, der gennemsyrer Skanska-koncernen. Skanska har nemlig en klar målsætning om at være nr. 1 eller 2 på sine markeder, og den "Take it or leave it"-strategi har gjort koncernen til en af verdens største.

Men Skanska formår ikke at tage det danske marked. Derfor er der fremme i 2007 kun én vej, når man skal være tro mod sin strategi: Leave it.

Ikke sælges i en klump

I første omgang lukkede Skanska på Jylland og Fyn med et delvist salg til den fynske entreprenør Hans Jørgensen & Søn, og i oktober blev hele Skanska så sat til salg. Overskrifterne var mange og flere var ude at melde, at de ingen interesse havde i at købe, hvad der i mange år havde været en af Danmarks største entreprenører. Men profetierne om, at Skanska ikke kunne sælges viste sig hurtigt at være rent medielir. Koncernen kunne bare ikke sælges i en klump.

– Det stod ret hurtigt klart for moderselskabet i Stockholm, at man ikke kunne sælge en entreprenør i den størrelse. Derfor valgte Skanska at fokusere på de lønsomme forretninger og frasolgte dem til selskaber i branchen, der havde interesse for de specifikke områder. Og det har været meget succesfuldt, siger adm. direktør Peter Nymann, Skanska Øresund, der har været i koncernen lige siden C.G. Jensen-tiden.

Siden 1. januar, hvor han blev udnævnt til adm. direktør, har han fået 7 nye medarbejdere og er rykket ind i selskabets nyudviklede domicil, Havne-

SKANSKA BLANDT VERDENS STØRSTE

Skanska er et af verdens førende byggevirksomheder med 60.000 medarbejdere på udvalgte hjemmemarkeder i Europa, USA og Latinamerika. Skanska har hovedkvarter og er børsnoteret i Stockholm, og virksomhedens omsætning var i 2007 på 111 milliarder kr.

holmen Atrium på Havneholmen 29, der netop står færdigt og fuldt udlejet til blandt andet Handelsbanken, BDO Scanrevision, Albihns, ejendomsselskabet Property Group og altså Skanska Øresund selv, der i øvrigt også samarbejder med og administrerer det svenske ejendomsselskab Norrportens samlede ejendomsportefølje i Danmark.

Nu bygger de tidligere konkurrenter

Den nye situation giver mere frihed for udviklingsafdelingerne, når det gælder valget af entreprenør. Således er det i dag Pihl, der bygger for Skanska Øresund på Havneholmen, KPC Byg i Jylland og Brdr. Andersen i Ørestad - og altså ikke Skanska Danmark, som ellers var et must tidligere.

Netop Kalvebod Brygge/Havneholmen er et eksempel på Skanskas måde at udvikle hele bydele på og en af de ting, som koncernen nu vil forsøge at kommunikere ud for at vise ansigt som ren projektudvikler. Dermed bliver der også bevidst skabt distance til de mange år, hvor medieomtale af Skanska primært gik på organisation, ledelse og regnskaber i entreprenørforretningen.

Har råd til at lægge jord på lager

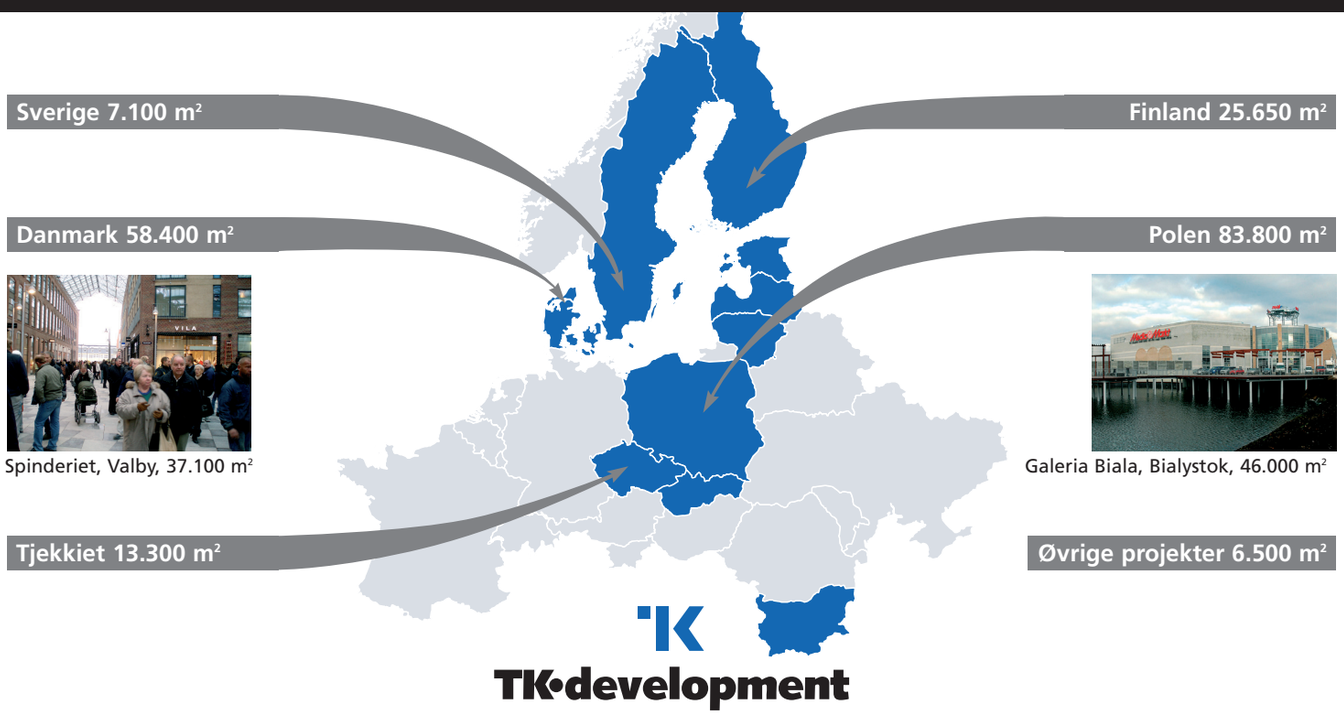
Skanska Øresund skal bygge videre på de meget store grundkøb, som Skanska i kraft af sin størrelse har haft råd til at holde på i udviklingsafdelingen - både i konjunkturmæssige lav- og højdepunkter. I øjeblikket er der 150.000 kvm. til fremtidig udvikling og 5 igangværende erhvervsprojekter svarende til cirka 60.000 kvm. under udvikling i Danmark.

Peter Nymann er i spidsen for et af de tre tilbageværende Skanska-selskaber. Foruden Skanska Øresund er det Skanska Bolig og Skanska Asfalt.

Hos Skanskas øverste ledelse går man stadig ikke på kompromis. Sket er sket og nu skal projektudviklingsafdelingen leve op til "Take it or leave it"-strategien. Derfor har Peter Nymann også fået sin egen enhed at være chef for. Skanska Øresund A/S i Danmark.

– Vi fokuserer primært på Øresundsregionen stadigvæk, men vi er også i gang med at udvikle et stort erhvervsområde syd for Århus. Som filial har vi levet lidt anonymt. Det skal være slut nu, siger Peter Nymann. ■

Sidste år åbnede vi 195.000 kvadratmeter



Spinderiet, Valby, 37.100 m²

Galeria Biala, Bialystok, 46.000 m²

TK·development

Vestre Havnepromenade 7 · 9000 Aalborg · T: 88 96 10 10 • Arne Jacobsens Allé 16 · 2300 København S · T: 33 36 01 70
www.tk-development.dk

TK Development er en af de førende aktører inden for udvikling af shoppingcentre, retailparker og domicilejendomme i Nord- og Centraleuropa. Koncernen beskæftiger 160 medarbejdere fordelt på kontorer i Danmark, Sverige, Finland, Letland, Litauen, Polen, Tjekkiet og Bulgarien.

Nye aktionærer i Property Group

Ejendomsselskabet Novator Properties og Straumur træder ind som aktionærer i ejendomsselskabet Property Group via et fælles selskab PG Invest, der erhverver 22,5 procent af aktierne i Property Group. Forud for dette har Novator Properties erhvervet 51% i PG Invest A/S, hvor Straumur besidder de resterende 49%.

Property Group har med den nye aktionær fået den kapitalstærke medejer med fokus på ejendomsinvestering, som selskabet har ledt efter siden den strategiske beslutning om at søge børsintroduktion inden for de næste år.

– Vi er glade for at bevare Straumur som aktionær og ser store fordele i, at det sker i regi af PG Invest, hvor samejet med Novator Properties bidrager med positiv synergi. Samtidig ser vi det som et stort aktiv at CEO Sveinn Björnsson og direktør Lyndon Dodd fra Novator Properties indtræder i vores bestyrelse, da begge besidder et stort kendskab til ejendomsinvesteringer i det nordiske marked, siger adm. direktør Jesper Damborg.

FN bliver lejer i nyt storbyggeri

– Jeg er utrolig glad for, at vi nu får mulighed for at åbne endnu et af Københavns smukke havneområder op, hvor københavnerne både kan bo og få fri adgang til havnekanten. Samtidig glæder jeg mig over, at FN har valgt at samle alle sine danske aktiviteter på ét sted i København. Det kan københavnerne være stolte over, og jeg er sikker på, at området vil blive et nyt vartegn for byen.

Sådan siger overborgmester Ritt Bjerregaard om ATP og København Havns planer om et nyt byggeri på spidsen af Langelinie.

Der er, udover FN's op til 45.000 kvm., planlagt yderligere ca. 105.000 kvm.

FRØLUND WINSLØW

ADVOKATFIRMA - WWW.FWIN.DK

Alectia øgede resultat med 30 procent i 2007

Det går rigtig godt for rådgivningsgruppen Alectia, der tidligere hed Birch & Krogboe. Alectia fik i 2007 en vækst i omsætningen på 38 procent, og resultatet af den primære drift blev øget med 30 procent efter udbetaling af 17 mio. kr. til medarbejderne i overskudsdeling. Alectia ledes af Ingelise Bogason, der har lagt stor vægt på differentiering af ingeniørvirksomheden indenfor få specifikt udpegede områder.

– Overskudsgraden på 7,9 procent er vi tilfredse med. Det er resultatet af en målrettet vækststrategi med fokus på både lønsomhed, opkøb og nyansættelser, påpeger Alectia.

I april 2007 købte Alectia JoblivDanmark koncernen. I maj fulgte opkøbet af Watertech som i sin rådgivning dækker hele vandets kredsløb. Endelig blev mejerirådgiveren MA Project opkøbt i september 2007. Samtidig har der været hastig vækst i den øvrige forretning.

6 hold udvalgt til konkurrence om havnebyrum i Århus

ÅRHUS: Århus Kommune og Realdania har i fællesskab udvalgt seks hold, der skal konkurrere om at tegne Århus' nye havnebyrum og Multimediehus. De seks hold består af både danske og internationale arkitektfirmaer.

Byudviklingsprojektet omfatter bastionsopbygning med etablering af parkeringsfaciliteter, opførelsen af Multimediehuset, den afsluttende åbning, etablering af en ny havneplads samt løsning af en række infrastrukturelle udfordringer i området.

Samtidig har Århus Kommune og Realdania i fællesskab som afslutning på en prækvalifikation udvalgt seks hold, der skal konkurrere om at levere det vindende forslag.

De seks hold, der nu får mulighed for at give deres bud på en sammenhæng mellem byen og bugten, er en blanding af danske og udenlandske deltagere:

- C.F. Møller A/S, CEBRA A/S, BB + GG Arquitectes og Kollision I/S
- 3xN A/S og Gehl Architects
- Mecanoo architecten og GJØRTZ, PANK og PARTNERE A/S
- Lundgaard & Tranberg Arkitektfirma A/S, Marianne Levinsen ApS og Imitio
- Arkitema, AART, Hans Peter Kuhn, Seismonaut, Danmarks Biblioteksskole, Niels Ole Finnemann
- Schmidt Hammer & Lassen, Bosch & Fjord ApS, Arkitekt Kristine Jensens Tegnestue, Henrik Jochumsen og Casper Hvenegaard Rasmussen

Holdene skal nu alliere sig med ingeniørfirmaer til konkurrencen.

Konkurrencen vil komme til at udspille sig i to faser. Konkurrencens fase 1 vil løbe frem til slutningen af juni, hvor holdene anonymt afleverer deres forslag til bedømmelse. I løbet af august vil bedømmelseskomiteen vurdere forslagene og udvælge et antal ligeværdige vindere. Disse vindere får lov at gå videre til en dialog- og forhandlingsfase i efteråret, hvorefter det forventes, at den endelig vinder bliver fundet i starten af 2009.

Konkurrenceformen er usædvanlig, men er et bevidst valg for Realdania og Århus Kommune for at sikre, at der fra starten fokuseres på økonomi og integreret design. Samtidig har det været væsentligt, at der undervejs bliver mulighed for dialog med de bydende.

Multimediehuset forventes at stå færdigt ultimo 2014 og Havnepladsen ultimo 2015.

EuroPark, en

STÆRK PARTNER

på parkering

PARKERINGSSERVICE
EuroPark tilbyder aftaler, der sikrer en økonomisk og professionel drift af parkeringsanlæg

TIDSBEGRÆNSET PARKERING
For butikker og lign. er en hurtig udskiftning af biler afgørende for omsætningen.

LUKKEDE PARKERINGSANLÆG
Ved P-huse og større anlæg vil et samarbejde med EuroPark resultere i forbedret beskyttelse af biler.

BETALINGSPARKERING
EuroPark sikrer et maximalt udbytte af dit parkeringsanlæg.

P-BEVIS PARKERING
For virksomhedens ansatte eller ejendommens beboere sikres eneret til parkeringspladser.

HANDLING
EuroPark har stor erfaring i at opbygge handlingssystemer, der opfylder passagerernes behov.

EJENDOMSSERVICE
EuroPark tilbyder intensiv vedligeholdelse af store P-anlæg, som en naturlig del af P-kontrollen.

VAGT OG OVERVÅGNING
Autoriseret som vagtselskab. Overvågning tilbydes som en selvstændig ydelse.

Vi har også plads til dig!

EUROPARK
Member of APCOA Group

Lanciavej 1 • 7100 Vejle • Tlf. 70 231 331
Nordens Plads 14 • 2000 Frederiksberg • Tlf. 32 642 999
www.europark.dk

Fem teams dyster om ny plads i Odense

ODENSE: Som et led i Odense Kulturstrategi står Gråbrødre Plads foran en større omlægning og forskønnelse. Fem teams er udvalgt til at deltage i arkitektkonkurrencen om udformningen af pladsen. Realdania og Odense Kommune har tilsammen afsat 14 mio. kroner til projektet.

Ambitionerne for Gråbrødre Plads er mange. Ud over stadig at lægge plads til markeder, udeservering, blomsterfestival og skøjtebane, skal pladsen være et fleksibelt byrum, der appellerer til både ophold og aktivitet, samtidig med at stedets særlige historie skal eksponeres.

Oplægget til arkitektkonkurrencen er udarbejdet under parolen "En plads i tiden". Projektbeskrivelsen er udført af en ekstern konsulent i tæt samarbejde med en række interessentgrupper, brugere, interne kommunale interesser mm. 35 teams havde lagt billet ind på at deltage i arkitektkonkurrencen – fem af disse teams er nu udvalgt:

GHB Landskab
Steen Høyer, Landskab
Henneby Nielsen, Ingeniør
Rekommanderet, Proces- og kommunikationsrådgiver

SLA Landskabsarkitekter
Lemming & Eriksson, Ingeniør

Erik Brandt Dam + Nicolai Bo Andersen, Arkitekter
Steven Scott, Hermetic light
Hotel Pro Forma
Moe & Brødsgaard, Ingeniør

Thing & Wainø
Nord arkitekter
Henry Jensen Ingeniør

Holscher Arkitekter
1 : 1 Landskab
Eduard Troelsgård, ingeniør
Vierra Collaro, lyskunst

Vinderprojektet i konkurrencen om den fremtidige Gråbrødre Plads forventes offentliggjort ultimo september 2008.

18.400 kvm. erhvervspark på vej ved Fredericia

FREDERICIA: Compass Gruppen vil opføre en 248 meter lang og 18.400 kvm. stor erhvervspark tæt ved Fredericia. Byggeriet kommer til at ligge tæt ved motorvejen, så de kommende indflyttere tydeligt kan markere sig overfor de tusindvis af bilister, der dagligt passerer på motorvej E20 mellem Lillebæltsbroen og Fredericia.

Det er arkitektfirmaet 3xN, der har tegnet bygningen, der kommer til at huse erhvervslejemål fra 500 kvm. og opefter.

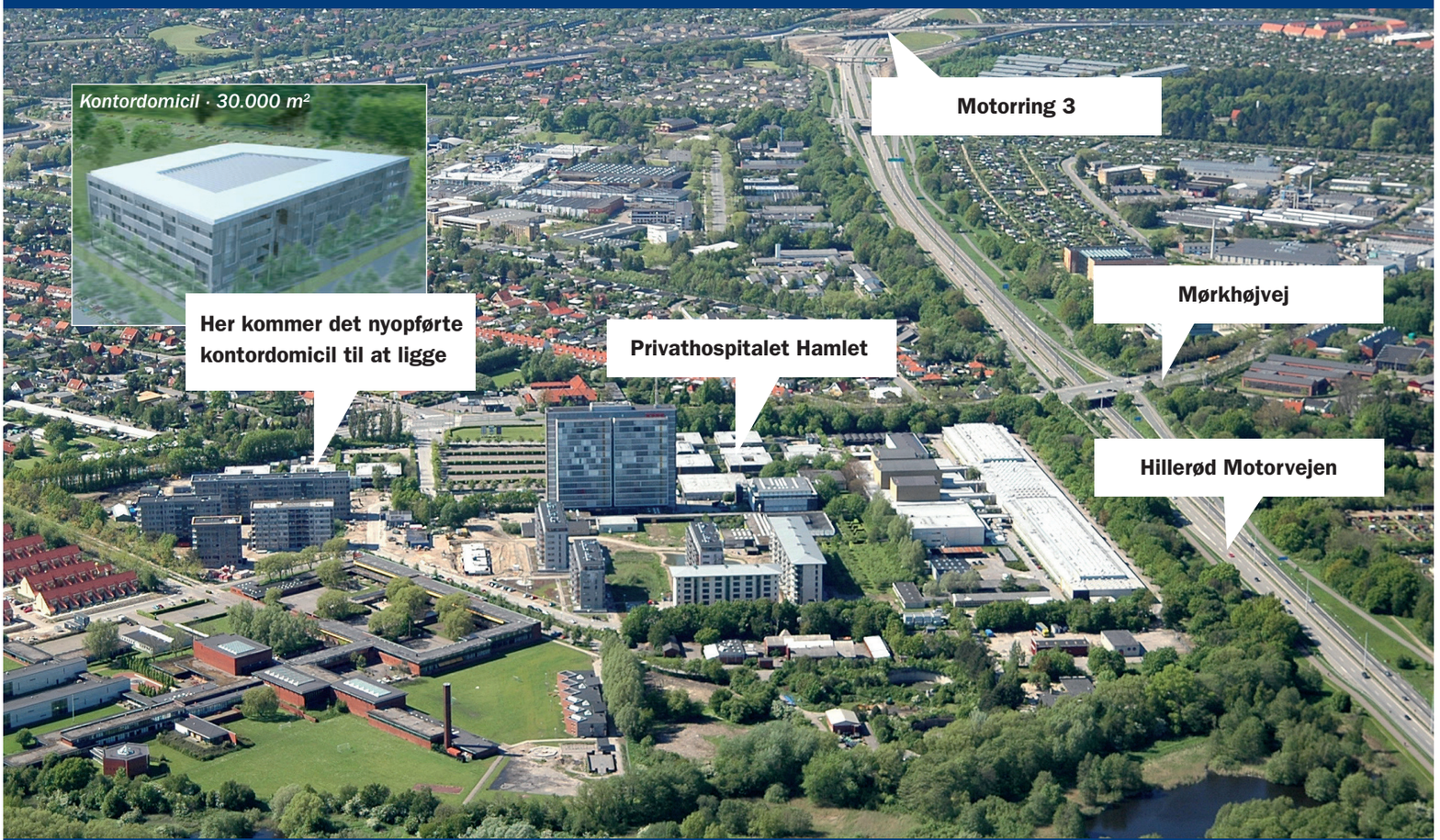
– Vi præsenterede denne bygning i forbindelse med MIPIM-messen, fordi vi mener, at den har internationalt format. Curven er et innovativt projekt, som først og fremmest er målrettet store danske og internationale virksomheder, der ser medarbejderne som deres vigtigste ressource og derfor vægter et godt og inspirerende arbejdsmiljø højt, siger Thor Heltborg, statsaut. ejendomsmægler og partner i GaardeErhverv, der skal stå for udlejningen af Curven.

Den nye erhvervspark kommer til at rumme faciliteter som fitnesscenter, fleksible kontorer, auditorium, lounge og parkeringskælder.

Den endelige pris på projektet forventes at lande på omkring 450 mio. kr., og antallet af lejemål bliver i størrelsesordenen 8-10 lejere.

– Curven kommer til at ligge så centralt i landet, som det stort set kan lade sig gøre. Kort sagt er dette et fantastisk projekt, som viser, at Compass Gruppen igen er der, hvor tingene sker i Trekantområdet, siger Tinna Essenbæk Hvalkof, marketingchef i Compass Gruppen selvsikkert om gruppens nye erhvervspark i Fredericia.

TÆT PÅ ALT ...



... MED KUN 8 MIN. FRA KØBENHAVNS CENTRUM

Nyopført kontordomicil på op til 30.000 m² i nyopført erhvervsbygning i den tidligere TV-By i Søborg.

Super beliggenhed med en god forbindelse til København via det udbyggede motorvejsnet og de mange offentlige transportmuligheder. I de smukke grønne områder kommer de nye erhvervslokaler til at indgå i en fin balance mellem boliger og erhverv.

Erhvervsbygningen fremstår som et atrium kontorhus i 5 etager med en høj parterre etage. Det hævede stueplan sikrer stor privathed på samtlige etager. Bygningen fremstår som et markant fritstående volumen, placeret centralt i helhedsplanen ud mod Mørkhøjvej, hovedindkørslen til Gyngemosen samt den nyetablerede rambla. Ramblaen bliver lokalområdets fremtidige aktive hovedstrøg.

En stor anlagt sø skaber et spændende element og afgrænser boliger og erhvervsbygning. Man kan sige, at området som helhed vil fremstå med et campus præg – stadig i cykelafstand til Københavns centrum. Bygningen sættes i et "grønt tæppe", der forstærker følelsen af at bo nær naturen. Under træbeplantningen udlægges arealer til parkering. Parkeringen placeres dog så lavt i forhold til stueplanet, at man ser hen over de parkerede biler og ind i trækronerne.

Ring på tlf: 48 10 00 00 · www.sjaelsoe.dk

SJÆLSØ

220x280-Gyngemosen.indd 1 14/05/08 13:00:00

100 procents belåninger er en saga blot i 2008: – For eksempel går vi normalt ikke over en belåningsgrad på 75 procent. Værditabsrisikoen skal være en egenkapitalrisiko for kunden, siger Peter Toftager, der netop er ansat til at gøre svenske SEB til en aktiv spiller på det danske marked for udlån til byggeri og ejendom.

-Det er blevet sværere for selskaberne at skaffe finansiering. Der er selskaber, som ikke længere kan fastholde eller få nye lån i deres sædvanlige bank. Bankerne er fortsat i markedet, men deres appetit er ikke nær så stor som den tidligere har været. Til gengæld åbner det nuværende marked også for nye muligheder, herunder for nye spillere i markedet, siger Casper Hassø Nielsen, KPMG Debt Finance.

De almindelige danske banker har nemlig trukket følehornene til sig. Alle husker starten af 90erne, da bankerne havde "forlånt" sig og pludselig stod med ejendomme til millioner af kr. på bøgerne, fordi developerne krakkede på stribe, da de i løbet af dage eller uger blev bedt om at indløse endog meget store lån. Den situation vil bankerne ikke stå i igen. Og hos flere af de internationale banker er midlerne på internationalt plan ikke store nok netop nu til, at udlån i Danmark – med et forholdsvis lille markedspotentiale – bliver prioriteret tilstrækkelig højt.

Tilbage står en meget lang række

Kø i banken

Selv de banker, der stadig har penge at låne ud, har svært ved at følge med efterspørgslen. Det får priserne til at stige

af udviklere og ejendomsinvestorer, der simpelthen mangler penge. Men kasserne er ikke lukkede alle steder, selvom skufferne står mindre på klem end før. En af dem, der stadig "er i markedet" er HSH Nordbank.

Finansieringsforbehold er med igen

- Vi låner penge ud hver dag. Men vi får rigtig mange henvendelser og har travlt. Beslutningsgangen er blevet længere i hele processen, fordi vi vil være helt sikre på, at det er de rigtige projekter, vi låner ud til. Samtidig har vi besluttet os for at koncentrere os om de eksisterende kunder og hæve overliggeren for, hvornår vi ønsker at deltage i nye projekter, siger Peter Lilja, chef for Real Estate Danmark hos HSH Nordbank AG, Copenhagen Branch, hvis finansieringsløsninger starter omkring 75 millioner kr. og går op til flere milliarder.

For blot 1 år siden var finansieringsforbehold stort set ikke et tema i forbindelse med udarbejdelse af kontrakter. Men nu falder projekter på jorden, fordi de ikke kan finansieres.

– De mere opportunistiske investorer er ikke med mere. Projekter og ejendomme, der kræver 95-110 procents finansiering, er også væk. Vi bruger meget mere tid nu som "pakkearrangør", >>

– Det interessante for långiverne i det kommende år bliver, hvordan prisen på likviditet vil udvikle sig, siger chef for Real Estate Danmark Peter Lilja, HSH Nordbank.

– Vi arbejder kun inden for ejendom og ved, at det går op og ned. Derfor har vi ikke en hit-and-run strategi. Vores specialiserede indsigt i netop ejendomsmarkedet betyder, at vi også kan drive fornuftig finansiering i nedgangstider, siger landechef for Danmark Otto Rompelman, SNS Property Finance.

så vi sætter finansieringen sammen dels gennem samarbejde med andre banker og realkreditinstitutter og dels ved at samarbejde med kunderne om forskellige muligheder for at øge deres egenkapitalandel, siger Peter Lilja.

Hvis man som långiver har kapitalen, så er det nærmest et drømmemarked at indtage netop nu, for kunderne står i kø. Men det kræver også større ekspertise for at kunne låne til de rigtige. Derfor er ressourcer en begrænsende faktor internt hos långiverne. Den svenske storbank SEB har netop i marts i år valgt at gå ind på udlånsmarkedet til byggeri og ejendom. Tidligere direktør i konkurrenten EuroHypo, Peter Toftager, er midt i dels at opbygge afdelingen og samtidig tage sig af de mange kunder, der henvender sig. Banken lægger ud med at henvende sig til kunder, der har lånebehov på over 100 millioner kr.

Konjunkturudsving

– Det er meget bevidst, at vi etablerer os på markedet netop nu, hvor vi får muligheden for at indtage en stærk position, da vi kommer ind på et tidspunkt, hvor risikoappetitten blandt de øvrige banker er reduceret til et mere bæredygtigt niveau end for bare et halvt år siden. Samtidig oplever vi, at der er et antal banker, der ikke er udfarende i markedet pt. Det betyder, at der er stærkt markedspotentiale for SEB, om end vi endnu ikke har kapacitet til at tage os af de mange henvendelser, vi får, siger Peter Toftager, der skal gøre SEB til en aktiv spiller samtidig med, at han tager hensyn til den svenske banks nuværende forsigtige tilgang til ejendomsmarkedet.

Kundegruppen er det professionelle segment ligesom de øvrige udenlandske banker på det danske banker.

– Vi går efter de professionelle modparter, der har den kapacitet, der skal til for at kunne håndtere uventede situationer i forhold til ejendommen. Derfor ser vi meget på kundens styrker ikke bare likviditetsmæssigt, men også på organisationens kompetencer, der kan anvendes til at løse situationer, der vil påvirke cash flow'et fra ejendommen negativt. Det kan være for eksempel, at en ankerlejer fraflytter ejendommen, uventede renoveringer, generel udvikling af ejendommen m.m., siger Peter Toftager.

Kun ejendomsbank

En anden ekspansiv aktør i de seneste år er hollandske SNS Property Finance. Selvom SNSs ydelser minder om en banks, så er deres udgangspunkt helt anderledes. SNS er udsprunget af en udviklingsvirksomhed og finansierer kun udviklingsprojekter. Det betyder, at de ikke har trukket i kreditterne de seneste måneder.

SNS PROPERTY FINANCE

SNS Property Finance har været på det danske marked i 3 år. Selskabet har udlån for knap 4 milliarder kr. til projekter. Kunderne er blandt andet Nordkranen, Schaumann Development, Centerplan og TK Development.

– Vi forventer at etablere kontor i Danmark inden for overskuelig fremtid. Den hollandske og danske mentalitet ligger tæt på hinanden, og det nordiske ejendomsmarked er mindre volatilt end det centraleuropæiske, så det er et interessant marked at have med i porteføljen. Når investorerne skal søge "Safe Heaven", så springer Danmark, Sverige og Norge ofte i øjnene, fordi de markeder er mindre påvirket af kreditkrisen, siger chef for Danmark Otto Rompelman, SNS Property Finance.

En anden ting, der har fået SNS til at satse på Danmark er lovgivningen.

– Blandt andet på butiksområdet er lovgivningen gennemskuelig og pålidelig, – når først man altså har fået tilladelse til butiksbyggerier, siger Otto Rompelman med et glimt i øjet.

SNS Property Finance' nedre grænse for udlån er cirka 75 millioner kr.

SNS har blandt andet finansieret butikscenteret Spinderiet i Valby, udvidelsen af Hundige Storcenter, Centerplans køb af Scala og byggeriet af Frederikssund Shopping Center.

Priserne stiger

– Vi forventer et stabilt eller større udlån i 2008 i forhold til 2007. Men vi har ikke specifikke mål for det danske marked. Vores engagementer afhænger helt af, hvad der kommer af interessante kunder og projekter. Vi kan godt mærke, at konkurrenterne er blevet mere tøvende, og at det virker som om, de er mindre likvide. Derfor kommer der flere forretninger forbi os. Vi prøver at finde en løsning på problemerne i >>

SYNDIKERING
For at mindske risikoen overfor bestemte sektorer og kunne matche store lånebehov samarbejder bankerne på tværs. Det gælder også HSH Nordbank, SEB og SNS Property Finance.

samarbejde med kunden, men lige som alle andre er vi naturligvis også mere selektive i takt med, at antallet af forespørgsler stiger, siger Otto Rompelman, SNS Property Finance.

Da SNS Property Finance ikke har kontor i Danmark arbejder selskabet tæt sammen med en række rådgivere. Det drejer sig om DTZ og Sadolin & Albæk på mæglersiden, Emcon og Leif Hansen på rådgiversiden og Bech-Bruun og Plesner, hvad angår juridiske spørgsmål.

Som med alt, der er knaphed på, er priserne stigende. Det gælder både salæret, når HSH Nordbank skal sætte en syndikering af et lån sammen såvel som når SNS Property Finance går ind i en sag. Intet kommer af intet i et marked med masser af kunder og få udbydere.

– Vi skal ligesom alle andre bruge vores penge rigtigt, så vi engagerer os i de projekter, hvor vi mener, at vi også tilfører ekstra værdi. Vi konkurrerer ikke på margin. Risikopræmien stiger i markedet netop nu efter en periode, hvor risikoen ikke har været prissat korrekt. Det bliver den nu, og det vil skille fårene fra bukkene, siger Otto Rompelman. ■

HSH NORDBANK

HSH Nordbank blev etableret i 2003 som en fusion mellem Hamburgische Landesbank og Landesbank Schleswig-Holstein (LB Kiel). HSH Nordbank har en balance på circa 1.555 milliarder kr. og 4.700 ansatte, hvoraf 250 arbejder i Norden og de 200 i det nordiske hovedkontor i København. De øvrige afdelinger i Norden er placeret i Stockholm, Helsinki, Oslo, Tallin og Riga.

HSH Nordbank er Danmarks 4. største bank målt på balancen og den største udenlandske erhvervsbank i Norden og Baltikum.

På ejendomsområdet har HSH Nordbank udlån for 30 milliarder kr. på det nordiske marked. Typisk finansierer banken op til 70-80 procent af ejendoms- eller projektværdien.

Blandt HSH Nordbanks større udlån i de seneste år er:

- 245 millioner kr. til Carval og Svanens bolig- og kontorprojekt Godsbanegade i Horsens
- 175 millioner kr. til Oskar Jensen via Nordvest Invest Aps.
- 505 millioner kr. til Sjælsø Gruppen – byggelån til finansiering af AB Stockholm Sjöbotten
- 435 millioner kr. til Nordicom via Lindholm Aps. – boliger på Sluseholmen
- 65 millioner kr. til Aberdeen til køb af en kontorportefølje.

SEB

Skandinaviska Enskilda Banken AB (SEB) er grundlagt i Sverige i 1856 af familien Wallenberg. I dag er SEB en nordeuropæisk bank- og pensionskoncern med fem millioner kunder og cirka 20.000 medarbejdere i mere end 20 lande.
SEB har cirka 1.100 milliarder kr. under kapitalforvaltning, heraf cirka 115 milliarder kr. i Danmark.

I foråret er Peter Toftager ansat til at bygge en afdeling op for decideredе udlån. SEB forventer at deltage i alle former for ejendomsfinansiering på det danske marked.

SEB har drevet virksomhed i Danmark siden 1994 og leverer i dag bank- og pensionsprodukter til mere end 500.000 kunder. Der er 800 ansatte inden for områderne Investment Banking, Corporate Banking, Private Banking, kapitalforvaltning, betalings- og kreditkort samt pension. Strategisk fokuserer SEB i Danmark særligt på større erhvervsvirksomheder, finansielle institutioner og formuende privatpersoner.

SEB har ikke aktivt udlånt til ejendoms- og projektmarkedet i Danmark før, men er kendt som investor via SEB Ejendomme, der ledes i Danmark af projektudviklingschef Peter Mering.

– Vi regner med både at finansiere investeringsejendomme, udviklingsprojekter, leasing og OPP-projekter, siger Peter Toftager.

Besøg vores brancheguide på nettet

magasinet ejendom

Læs mere om brancheguiden og tilmeld din virksomhed på

www.magasinetejendom.dk

Skandia flytter til Neroport

Skandia Danmark lejer 4.500 kvm. i Neroport i Ørestad. Skandia er en del af Europas femte største pensionsselskab. Selskabet kommer fra et lejemål på Avedøre Holme.

Skandia forventes at flytte ind i september 2009, når ejendommen står færdig. Ejendommen er udbudt til en pris på 1.500 kr. per kvm. og med aftalen med Skandia er cirka 35 procent udlejet.

Ejendomsselskabet Norrporten har med investeringen på en halv milliard kr. i Neroport gjort sin hidtil største investering i nybyggeri af kontorer i ejendommen, der ligger op til Ferringhuset. I forbindelse med tilbygningen får hele kvarteret dog også et nyt navn, nemlig Neroport. Henning Larsen Architects har tegnet den nye tilbygning og det er Skanska Øresund, der står for udlejningen af ejendommen. Inklusiv Neroport ejer Norrporten ialt cirka 83.000 kvm. i København til en samlet værdi af cirka 3 milliarder skr.

Neroports hovedindgang ligger ud mod Kay Fiskers Plads. Herfra kommer man ind i en foyer, der binder bygningens tre nederste etager sammen. Oven på placeres to tårne på hhv. fem og tre etager svarende til henholdsvis 5.000 kvm. og 2.500 kvm. Stueetagen rummer forskellige fællesfunktioner, bl.a. en kantine med plads til ca. 200 personer og desuden et butiksområde og en café ud til Kay Fiskers Plads.

Rift om tidligere retsbygninger

Freja har held med at sælge ud af de tidligere retsbygninger, som domstolsreformen har gjort overflødige. I april er ejendommene Warthoesvej 2 i Brædstrup og Østergade 28 i Kjellerup solgt.

Møller Ejendomme køber Aalborg-ejendom

Møller Ejendomme med Søren Møller i spidsen har købt ejendommen Ollerupvej 8 i Aalborg. Ejendommen var udbudt til 10 millioner kr., men blev handlet ned et stykke under udbudsprisen.

– Det er en typisk laboratorievirksomhed, som vi først troede kunne sælges til en virksomhed af samme type. Men vi må erkende, at det er svært at sælge industriejendomme og Søren Møller har købt med henblik på dels at udvide ejendommen og dels at renovere den gennemgribende, siger erhvervsmægler Frank Kristensen, Colliers Hans Vestergaard i Aalborg. Ejendommen vil blive udbygget fra 3.500 kvm. til 5.200 kvm. ved at lægge en ekstra etage ovenpå.

– Generelt vil vi se i de kommende år, at tidligere industriejendomme i forstæderne skal gennemgå kraftige renoveringer for at kunne genudlejes. Og de kan jo ikke omdannes til kultur- og fritidsaktiviteter alle sammen, som man ellers har set meget af. Derfor ligger der udfordringer for arkitekterne i disse forstadsejendomme, siger Frank Kristensen.

API køber ejendom på Ellebjergvej

På vegne af sin danske ejendomsfond har Aberdeen købt en kontorejendom på Ellebjergvej 50 i København SV af Pensionskassen for akademi og civilingeniører. Ejendommens samlede areal er knap 20.000 kvm og købsprisen udgør ca. 175 mio. kroner.

Med købet af denne seneste ejendom har API Property Fund Denmark P/S' ejendomsportefølje en samlet bogført værdi af ca. 4,6 mia. kroner.

De 17.000 kontor kvm. er fuldt udlejet. Som lejer af halvdelen af ejendommen er Statens Lufthavnsvæsen hovedlejer. De øvrige lejere omfatter bl.a. Rigspolitiet og Bruger-/Hjælpe Formidlingen m.fl. De resterende 3.000 kvm er primært udlejet til lager. DTZ har formidlet salget af ejendommen.

APIs nyindkøbte ejendom er placeret i erhvervsområdet Ny Ellebjerg, der er i stærk udvikling og de næste år forventes udviklet med 170.000 kvm nye kontorer. Tæt på ligger de to andre udviklingsområder; i henholdsvis Sydhavnen og ved Grønttorvet.

Mercedes-Benz har samlet de svenske og danske koncernaktiviteter i Sverige og er fraflyttet hovedsædet i Sydhavnen.

Wihlborgs sælger Frederikskaj

Det svenske ejendomsselskab Wihlborgs koncentrerer sin portefølje i Herlev og Ballerup. Derfor bytter selskabet en ejendom på Frederikskaj 4 købt i midten af 2007 med 3 ejendomme i Herlev. DTZ har formidlet salget.

Wihlborgs overtog ejendommen, der har været kendt som Mercedes-Benz' hovedsæde, den 31. december 2007 efter at have betalt en pris på 193 millioner kr. Men siden da har Wihlborgs valgt at fokusere på Ballerup og Herlev som et egentligt fokusområde.

For yderligere at styrke tilstedeværelsen har Wihlborgs derfor købt 3 ejendomme af Dades i Herlev med et samlet areal på 18.000 kvm. Købsprisen for ejendommene bliver dermed 122 millioner kr., hvilket svarer til et afkast for Wihlborgs på 6,5 procent.

I løbet af 1. kvartal har Wihlborgs også købt en uudlejet industri- og lagerejendom på 1.200 kvm. i Herlev-området. Købsprisen her er 9,2 millioner kr. og efter udlejning forventes et direkte afkast på 7 procent. Efter købene ejer Wihlborgs 11 ejendomme i Danmark på ialt 105.000 kvm. Frederikskaj-ejendommen er indtil videre uudlejet.

– Vi har haft en del henvendelser, der vil leje ejendommen etagevis. Det er sværere at finde en lejer, der vil benytte den samlede ejendom som domicil, og det er det opgaven lyder på, siger partner Henrik Lyngskjold, DTZ.

Fakta
Wihlborgs Fastigheter AB (publ) har fokus på erhvervsejendomme i Øresundsregionen. Det børsnoterede ejendomsselskab har ejendomme i Malmø, Helsingborg, Lund og København. I Malmø og Helsingborg er Wihlborgs det førende ejendomsselskab. Ejendommenes bogførte værdi er i alt 13,4 milliarder kr. med en årlig lejeindtægt på 1,2 milliarder kr.

Nordicom sælger 2 ejendomme i Kolding

Mæglerfirmaet CBRE har solgt to større udlejningsejendomme i Kolding centrum for Nordicom.

Den ene ejendom, Kolding Midtpunkt, er en markant ejendom beliggende tæt ved gågaden. Ejendommen består af en karré med 4 bygninger, og 12 erhvervslejemål, der indeholder butikker, kontorer og klinikker. Derudover indeholder ejendommen 22 boliger. Bruttoarealet er på 7.576 kvm. og grundarealet på 2.763 kvm.

Den anden ejendom ligger på Låsby Banke i Kolding Centrum og indeholder 10 boliglejemål og 3 erhvervslejemål herunder den kendte Café Lucca, der har et samlet etageareal på 2.088 kvm. Køber er en privat investor.

Køb, salg og udlejning

Magasinet Ejendom bringer i hver udgave et udpluk af en række af de transaktioner og handler, der har præget markedet siden sidst. Mail gerne forslag til bidrag til næste nummer til redaktionen på sevel@magasinetejendom.dk

KROMANN REUMERT

DMANN
REU

FAST EJENDOM, MILJØ- OG ENTREPRISERET

ÅRHUS
Holger Schöer: hsc@kromannreumert.com
Jacob Møller: jmo@kromannreumert.com

KØBENHAVN
Flemming Horn Andersen: fha@kromannreumert.com
Niels Balslev: nb@kromannreumert.com
Thomas Albrechtsen: ta@kromannreumert.com

Kromann Reumert er Danmarks førende advokatvirksomhed med kontorer i København, Århus, London og Bruxelles. Vi er 500, hvoraf 278 er jurister. www.kromannreumert.com

Stigende afkast på 2. kl. ejendomme

På baggrund af markedsforventningerne er det Sjælsøs forventning at få et resultat før skat på cirka 800 millioner kr. i 2008. Her er det adm. direktør Flemming Joseph Jensen.

-Ejendomsinvestorer har de seneste måneder været mere afventende overfor køb af nye investeringsprojekter på grund af den finansielle uro, ligesom ejendomsbranchen generelt set har fået vanskeligere ved at opnå den ønskede finansiering af ejendomsinvesteringer. Salgsforhandlingerne for flere af selskabets projekter har derfor været mere langstrakte end sædvanligt, skriver Sjælsø i sin seneste kvartalsmeddelelse.

Investorernes afventende holdning kombineret med højere finansieringsudgifter er årsag til, at specielt mere sekundært beliggende ejendomme i dag handles til et lidt højere startafkast end tidligere.

Efterspørgslen efter 1. klasses velbeliggende ejendomme er imidlertid fortsat stærk fra en bred kreds af investorer. Derfor holder de stort set priserne og dermed afkastene. Sjælsø forventer også øget aktivitet fra de institutionelle investorer, der typisk investerer med en høj grad af egenfinansiering.

– Den finansielle uro har som nævnt medført, at beslutningsprocesserne hos investorerne og visse lejere er blevet forlænget. Det er derfor muligt, at visse projekter bliver udskudt, men Sjælsø vurderer, at der fortsat langsigtet vil være en god efterspørgsel fra såvel lejere som investorer og på tilfredsstillende vilkår, skriver Sjælsø i sin kvartalsmeddelelse.

Under forudsætning af at den finansielle uro falder til ro i årets løb forventer Sjælsø generelt et godt aktivitetsniveau i 2008 på alle selskabets markeder, specielt det polske marked, der kun i begrænset omfang er blevet påvirket af den aktuelle uro.

Også generelt på erhvervs- og butiksmarkederne samt de udenlandske boligmarkeder forventes således fortsat en god efterspørgsel efter nye velbeliggende projekter. På ejerboligmarkedet i Danmark forventer Sjælsø, at den nuværende afmatning vil fortsætte i en periode.

Toppriser på 1.850 kr.

KØBENHAVN: Toplejeniveauet for kontorer i centrum af København er nu oppe på 1.850 kr. per kvm., mens kontorer i omegnen som for eksempel Lyngby nord for København koster 1.300 kr. per kvm. Begge områder ligger forholdsvis stabilt, viser tal fra DTZ.

Det er dog ikke tilfældet med priserne i Århus, der fortsat er præget af en opadgående tendens fra et topniveau på 1.350 kr. per kvm. I Trekantsområdet ligger priserne stabilt på et niveau på cirka 1.150 kr. per kvm.

Lån & Spar Bank med i Totalkredit-samarbejdet

KØBENHAVN: Lån & Spar Bank bliver nu en del af Totalkredit-samarbejdet. Det betyder, at bankens kunder fremover vil blive tilbudt realkreditlån gennem Totalkredit.

– Vi er meget glade for at byde Lån & Spar Bank velkommen hos Totalkredit. Lån & Spar Bank har ligesom Totalkredit et stærkt fokus på privatkunder, og vi glæder os til et godt og tæt samarbejde med rådgiverne i Lån & Spar Bank, siger direktør Troels Bülow-Olsen.
Lån & Spar Banks samarbejde med Totalkredit betyder, at den lokale rådgiver nu også bliver kundens mand i realkreditspørgsmål. Totalkredit leverer i dag realkreditlån gennem ca. 100 lokale og regionale pengeinstitutter, der tilsammen har flere end 1.200 filialer landet over.

Frigørelse
Fleksibilitet
Udvikling

Sale & Lease Back giver mange muligheder...

Colliers Hans Vestergaard tilbyder som Danmarks største rådgiver og formidler af erhvervsejendomme en professionel rådgivning i virksomhedens overvejelser om at eje eller leje fast ejendom.

Med vores stærke og veludbyggede investornetværk kan vi sikre en velstruktureret og diskret transaktionsproces med et succesfuldt resultat.

Vi formidler Sale & Lease Back transaktioner for nogle af landets største virksomheder, heraf en række børsnoterede selskaber, til nationale og internationale investorer.

Kontakt os for at få en uforpligtende drøftelse af, hvordan vi kan rådgive og servicere Deres virksomhed i de indledende strategiske overvejelser og i gennemførelsen af et optimalt salg.

COLLIERS
HANS VESTERGAARD

Se mere på www.colliers.dk eller kontakt en af vores specialister på telefon 70 23 00 20.

Kloge penge

De største udviklere er velpolstrede efter nogle forrygende år med 3-cifrede indtjeninger. Mens andre er mere sårbare, fordi selv et par års god indtjening ikke er nok til at afdrage på store grundindkøb og projekter til høje byggepriser i en tid med et stigende renteniveau. Det har givet grobund for nye alliancer

For en udviklingsvirksomhed er den værst tænkelige situation, at pengestrømmen lukker, når markedet går ned og grunde, nyopførte huse og domiciler "brænder i lommerne". Samtidig er det stort set altid på det tidspunkt, at banken gerne vil have nedbragt kreditten. Men "Med hvad"? Sådan en situation står flere developere på det danske marked i i øjeblikket.

Blandt andet for at undgå at være i bankernes vold, har flere udviklere

– Man køber jo ejendommene ind på bestemte markedsbetingelser med en række restriktioner på, hvornår der skal sælges, før man kan gå videre. I og med salget bremser op, så bliver man låst som udvikler, siger Anette Krarup, der via flere forskellige salgs- og samarbejdsmodeller navigerer gennem den akutte likviditetskrise i bygge- og ejendomsbranchen.

– Historisk er der jo en del eksempler på, at bankerne går i panik. Når tingene er positive i opgangstider, så bliver de euforiske, og til gengæld bliver de hysteriske i nedgangstider. Det er utrolig farligt, for hvis man kun er nået til 1. etape, og kassen bliver smækket i, så er der ikke noget at gøre. Heller ikke selvom man tror på projektet og har lagt alt sit hjerteblod i det, siger partner Mads Søndergaard, Frederiksborg Gruppen.

teamet op med pengestærke samarbejdspartnere, som kan stå distancen finansielt. Samtidig kan ejendomsselskaber og kapitalfonde levere erfarne med- og modspillere til de mere entreprenante udviklingsselskaber. De leverer "kloge penge".
I Frederiksborg Gruppen, der blandt andet udvikler 66 boliger i Helsingør, en række butiksprojekter og en 22.000 kvm. stor erhvervspark i Hillerød, har strategien fra starten heddet "kloge penge".

Uafhængige af klemme

– Vi har fra begyndelsen haft en strategi om, at vi ville undgå at komme i den klemme, man kan sidde i, når man er afhængig af bankernes nåde. Derfor fandt vi hurtigt ikke bare en finansiel samarbejdspartner, men også en strategisk samarbejdspartner, siger partner Mads Søndergaard, Frederiksborg Gruppen.

For Mads Søndergaard og hans partnere Carlo og Jesper Lorentzen har det været vigtigt at teame op med en partner, der forstår branchen og de udfordringer, gruppen arbejder med. Den partner har de fundet i den tidligere ejer af ejendomsselskabet Atlas Ejendomme, Mikael Goldschmidt.

– Man kan drøfte de relevante exitmuligheder, og risiciprofilen generelt med kompetente medspillere og dermed bedre finde ud af, hvilke knapper, der skal skrues på hvornår, siger Mads Søndergaard.

"Vi lægger især vægt på udviklernes dokumenterede erfaring med at bringe et projekt fra A til Z"
Udviklingsdirektør Kim Allan, Valad

Nogle af de første til for alvor at gøre brug af strategiske partnerskaber på dansk grund var udviklingsselskabet Sjælsø Gruppen, der indgik partnerskab med engelske Doughty Hanson om blandt andet Porcelænshaven på Frederiksberg og Havnestad på Islands Brygge. Men i det seneste år, hvor stadig flere udviklere har ambitioner, der rækker ud over deres umiddelbare finansielle kapacitet, er samarbejdsmodellerne blevet stadig mere udbredt. Siden finanskrisen brød ud har det >>

"Antallet af henvendelser er øget markant igennem de seneste måneder, hvilket hænger sammen med den igangværende finansielle krise som pt. ser ud til at kunne fortsætte et godt stykke tid endnu - måske helt ind i 2009" ***Direktør Philip Marker, Carval Investors***

fået mindre udviklingsselskaber til nærmest at bestorme de kapitalstærke ejendomsinvestorer i markedet.

Hos Carval, der allerede har samarbejde med blandt andet Nordbornholms Byggeforretning og Nordkranen, har direktør Philip Marker mærket en klar stigning i antallet af henvendelser.

Lavere belåningsgrad

- Der har været en ret markant ændring. Ejendoms-sektorens behov for egenkapital er øget i den senere tid, og der er ikke tvivl om, at det primært er på grund af de lavere belåningsgrader hos bankerne. Mange af de spillere som for blot 1 år siden kunne få høje belåninger i banksystemet, og dermed ikke havde noget behov for en stærk kapitalpartner på egenkapital-siden er i dag i en anden situation. Det gælder både for såvel allerede igangværende sager som for eventuelle nye projekter, man gerne vil ind i, siger Philip Marker.

Direktør Anette Krarup, Areea Ejendomsudvikling er en af dem, der har stået med behovet for nye samarbejdspartnere.

– Det er meget svært at skaffe likviditet i markedet i dag, siger Anette Krarup, der blandt andet har 47 boliger under færdiggørelse i Frederikssund, 21 på vej i Hørsholm, 28 på vej i Søborg, 40 på vej i Lynge og 33 i Herlev.

Problemet er, at banken slår bak.

– Hvor man før skulle stille med 20 procents egenfinansiering, så er det måske 40 nu. Og det er en stor andel for en forholdsvis lille virksomhed som min, siger Anette Krarup.

Solgt på roden

Derfor har hun fundet andre måder at navigere sig ud af det akutte likviditetsbehov. I Ørestad Nord har hun – sammen med Sandbeck A/S og Arkitema – solgt et erhvervsprojekt – MikadoHouse - på ca. 18.000 kvm. til ejendomsselskabet C.W. Obel "på roden", hvilket vil sige, inden ejendommen er bygget.

Likviditetsspiralen bliver et spørgsmål om, hvad der kommer først: Hønen eller ægget.

– Hvis jeg skal kunne afdrage på mine lån, så jeg kan låne nye penge, er jeg nødt til at bygge, for derefter at sælge og få pengene ind. Men jeg kan ikke bygge, hvis jeg ikke får et byggelån, siger Anette Krarup.

I Herlev har Areea sikret videre kapital til projektet ved at indgå en aftale

Strategiske partnerskaber og "kloge penge"

– eksempler på forskellige typer "team-ups"

CARVAL OG NORDKRANEN OG NORDBORNHOLMS BYGGEFORRETNING

Nordbornholms Byggeforretning har bygget Copenhagen Golfpark i Ørestad – et byggeri til mere end 400 mill. kr i samarbejde med Carval Investors.

Også Nordkranen har i et joint venture med Carval Investors købt 30.800 kvm. til erhvervsformål og 54.700 kvm. til boligformål i Ørestad. "Hannemannsparken" kaldes det i alt 85.500 kvm. store projekt på Hannemanns Allé i den nordlige del af Ørestad Syd.

Hannemannsparken

M. GOLDSCHMIDT EJENDOMME OG FREDERIKSBORGGRUPPEN

Frederiksborg Gruppen har indgået strategisk samarbejde med M. Goldschmidt Ejendomme om udvikling af 7 ejendomme. Samarbejdet sigter mod yderligere udbyggelse. M. Goldschmidt Ejendomme deltager aktivt i projektudviklingen og stiller kapital til rådighed i udviklingsperioden med evt. ejerskab af ejendommene for øje ved afslutning af projekterne.

ASGAARD – NORDIC PROPERTY DEVELOPMENT

Asgaard Group tegner, via en investering gennem Nordic Development Group Holding, en kapitaludvidelse i Nordic Development Group og opnår dermed en ejerandel på 51 procent i virksomheden. Nordic Development Group A/S er et relativt nystiftet selskab etableret i oktober 2007. Selskabet ledes af Morten Pedersen, tidligere direktør for Kristensen Group.

Selskabets primære forretningsområde er udvikling af projekter på udvalgte geografiske placeringer i Mellem- og Sydeuropa.

med en svensk træhusfabrikant, der har overtaget en række grunde mod til gengæld at levere huse til nogle af de resterende.

– Jeg kan jo godt mærke, at pensionskasser og fonde bliver bombarderet af folk som mig. Men det er nødvendigt at skaffe alternativ kapital, for ellers kan man i værste fald lide rentedøden, selvom man i princippet har nogle gode, sunde projekter. Man kan jo ikke gå i jorden uden finansiering, siger Anette Krarup.

Blankt nej til boliger

Det kan man også mærke hos den australske fond Valad, der meldte ud i marts, at selskabet har finansieret udviklingsselskabet Schaumanns erhvervsbyggeri Krystallerne. Siden da er der kommet mange henvendelser til projektdirektør Kim Allan.

– 8 ud af 10 af dem, der henvender sig til os og har et finansieringsbehov, har bundet sig på projekter med lokalplaner, der indeholder 100 procent boliger eller i hvert fald en stor andel af boliger. Men som markedet er i dag, gør vi ikke i boliger. Det beror på en melding fra det europæiske hovedkontor i London i forlængelse af situationen på det internationale boligmarked, siger Kim Allan.

Modellen er typisk, at Valad stiller pengene til rådighed i projektfasen – såkaldt bridgefinansiering. Beløbmæssigt handler det normalt om intervallet mellem den lokale – typisk bankfinansiering – og så op til det beløb, der skal bruges for at gennemføre - også kaldet mezzaninkapital. Til gengæld får Valad naturligvis en rente, men også en forkøbsret på markedsvilkår til projektet.

Kim Allan lægger især vægt på developernes track-record. Og så vurderer han om, der er tale om et realistisk projekt.

Ikke 4,5 procent i Slagelse

– Især er det vigtigt, at slutforudsætningerne også er realistiske. Det nytter ikke noget at tro, at man kan sælge et projekt til 4,5 procent i Slagelse.
Hos Carval er det også svært at komme gennem nåleøjet, men kriterierne er stort set de samme som hos Valad. Carval ser med sin finansielle styrke store muligheder i det nuværende marked.

– Jeg tror, at vi i løbet af det kommende år vil etablere relativt mange nye partnerskaber og sager. Vores store kapital kombineret med muligheden for såvel at komme med egenkapital som mezzaninlån, tror jeg, vil være et godt produkt, som markedet har behov for i hvert fald i de næste 12-18 måneder. Vi har ikke pt. nogen præferencer, når vi taler typer af sager, men vurderer det fra sag til sag, og jeg ser ikke noget problem i at opnå afkast som matcher den risiko, vi tager. Vi kommer typisk med egenkapital, hvilket naturligt skal give et større afkast end traditionel lånefinansiering, siger Philip Marker. ■

Selskabet råder således allerede på nuværende tidspunkt over flere projekter i regionen, og kapitaludvidelsen sker med det formål, at etablere det fornødne finansielle grundlag for en væsentlig forøgelse af aktivitetsniveauet.

– For Asgaard Group er der tale om det perfekte match. Koncernen får herved tilført ekspertiser som kompletterer dem, som vi i forvejen råder over og vi får adgang til markeder, som vi ellers ikke ville have ressourcer til at opdyrke. Jeg er ikke i tvivl om, at den samlede forretning vil blive styrket, og at vi i Morten Pedersen og hans medarbejdere også yderligere får styrket organisationen, siger direktør Søren Stensdal.

SJÆLSØ GRUPPEN – BENSON ELLIOT

Benson Elliot Capital Management LLP, London, har aftale om et 50:50 partnerskab om færdigudvikling og salg af Sjælsø Gruppens boligprojekt på Havneholmen i København. Det fælles selskab, P/S Havneholmen, overtager samtlige af de usolgte lejligheder i projektet i takt med, at de står færdige inden for de kommende år. Aftalen omfatter en projektværdi på 900 millioner kr.

VALAD – SCHAUMANN PROPERTIES

Valad Property Group investerede i april for for første gang i et rent udviklingsprojekt med erhvervsbyggeriet Krystallerne i Københavns Sydhavn. Det sker i et joint venture med Schaumann Properties, som skal stå for selve udviklingen, mens Valad Property Group leverer kapital og know how omkring struktureringen af finansieringen.

Valad Property Group kommer med 50 procent af egenkapitalen i projektet og et mezzanin lån og har efterfølgende forkøbsret. Når Valad vælger om de efterfølgende vil købe projektet, skal det ske med en tilbagemelding inden for få dage, så et efterfølgende salg ikke hæmmes af Valads tilstedeværelse.

Odense havn

WIND EJENDOMME – BABCOCK BROWN

Hovedinvestoren i udviklingen af 500 boliger på havnen i Odense til cirka 1 milliard kr. er det globale investerings- og rådgivningsfirma Babcock & Brown og deres Private Equity Fund, Babcock & Brown Global Partners. Wind Ejendomme står for hele projektudviklingen.

Mange sælgere og færre købere

Pantebrevsmarkedet er vendt 180 grader i løbet af det sidste år. For et år siden ville kun få låne penge via pantebreve, mens investorerne stod i kø. Nu er investorkredsen indskrænket og pressede ejendomsinvestorer giver gerne nogle procent ekstra for overhovedet at skaffe finansiering

Pantebreve. Ordet har en biklang af åger, spekulanter og pressede debitorer. Men pantebrevsmarkedet er blevet professionaliseret som andre dele af sektoren, og i dag findes også et autoriseret og gennemskueligt marked for pantebreve. Pantebreve har normalt en højere rente end traditionel bankfinansiering, og det skyldes, at pantebrevsinvestoren løber en større risiko ved at ligge som en af de yderste prioriteter. Desuden er man som pantebrevsinvestor – i modsætning til, hvis man investerer i obligationer – reelt afhængig af en enkelt ejendom og en enkelt debitor for at få sine penge igen.

– Pantebreve kan både laves som stående, som henholdsvis lang eller kort finansiering og med fast eller variabel rente. De er utrolig fleksible, siger direktør Erik Niebuhr, Niebuhr Finans

– Selvom der bliver sagt og skrevet meget om, at der fortsat er gode lånemuligheder, så er det ikke, det man oplever. Især hos de udenlandske kreditinstitutter oplever vi meget stor tilbageholdenhed. Selv de rigtig store ejendomsinvestorer får deres kreditter fastfrosset eller tilbagekaldt i øjeblikket, og det betyder, at de ikke kan købe nye ejendomme ind til porteføljerne el-

ler påbegynde udvikling, siger direktør Erik Niebuhr.

Erik Niebuhr har tidligere været pantebrevschef i Jyske Bank og i det daværende Bikuben og driver i dag Niebuhr Finans. Hans forretning går primært ud på at sammensætte finansieringsløsninger til større erhvervs- og investeringsejendomme. Han har - også mens ejendomsmarkedet toppede - anbefalet et element af pantebrevsfinansiering i større investorers finansiering, selvom det har været til en marginalt højere rente. Og det er både han og de glade for i dag.

Banklån skal nedbringes

– Der er flere bankfolk, der sagde til mig for et par år siden: Erik, hvorfor anbefaler du pantebreve? Renten er højere, og vi vil gerne yde en større andel af finansieringen i stedet. Men det er de samme bankfolk, som i dag trækker kreditterne tilbage med kort varsel, fordi de er bekymrede over udviklingen i priserne på ejendomsmarkedet. Hvis markedet falder 20 procent, så vil de have nedbragt lånet med 20 procent eller have en større sikkerhed. Også selvom ejendommen er i god drift. Der hopper kæden af, fordi det betyder, at man ikke har forståelse for det aktiv, man finansierer, siger Erik Niebuhr.

– Vi er ikke underlagt Finanstilsynet eller nogen form for lovgivning, og det gør, at vi er ekstra opmærksomme på vores opførsel og adfærd overfor både sælgere og købere. I øjeblikket er der forlydender om, at økonomi-og erhvervsministeren undersøger markedet, og vi vil hilse enhver regulering velkommen, siger Jakob Wind-Hansen, Dansk Pantebrevsbørs.

– Også i den nuværende markedssituation har vi investorer, der har specialiseret sig i sommerhuse, i landbrug, i pizzeriaer eller i debitorer, der er noteret i RKI. Prisen er højere, jo større risikoen, men man kan ikke i dag prise sig ud af enhver risiko som man kunne for 1-2 år siden, siger adm. direktør Jakob Wind-Hansen, Dansk Pantebrevsbørs. Her sammen med direktør Michael Vennick (t.v.).

Hos Dansk Pantebrevsbørs, der er den største handelsplads i Danmark, mærker man tydeligt, at kapaciteten i markedet for at investere i pantebreve er faldende, mens interessen for finansiering via pantebreve er stærkt stigende.

– Vi har henvendelser fra firmaer af en størrelse og soliditet, som vi ville anse som utænkelige blandt vores kunder for bare et år siden. Udviklingen er kommet i løbet af de seneste 6-12 måneder. Det er ikke så underligt, men det har været et meget pludseligt skift, siger adm. direktør Jakob Wind-Hansen, Dansk Pantebrevsbørs.

Dansk Pantebrevsbørs fungerer som en handelsplads og matcher finansierings- og investeringsbehov i markedet. Selskabet har ikke selv en portefølje af pantebreve; alt er til salg.

Alt er til salg

– Vores opgave er at sørge for, at ejendommene er vurderet ordentligt, så man kender det aktiv, man finansierer og samtidig sørger vi for, at debitors økonomiske forhold er belyst tilstrækkeligt. Vores ansvar består i, at de oplysninger, vi forelægger for investor er korrekte, men vi blander os ikke i kundens og pantebrevenes risikoprofil, siger Jakob Wind Hansen.

De specialiserede pantebrevsinvestorer bliver færre i øjeblikket af flere forskellige årsager: Også de får indskrænket deres kreditter i bankerne, de oplever prisen stige på kreditterne, deres reinvesteringsbehov falder, fordi deres eksisterende pantebreve ikke bliver indfriet i samme grad og endelig er der den generelle usikkerhed om hvor markedet går hen, der udløser en vis grad af generel tøven.

– Pantebreve er for nogle ejendomsbesiddere "Safe Haven". Sålænge man betaler af på et pantebrev er man urørlig uanset, hvordan markedet udvikler sig. Sådan er det ikke med banklån.
Erik Niebuhr

– Vi kræver, at investorerne er professionelle og alle skal godkendes af direktionen her i huset. Også for at sikre os selv, for har vi købt pantebreve ind på vegne af en kunde, så skal vi være sikre på, at vedkommende faktisk kan afregne, så vi ikke brænder inde med dem, siger Jakob Wind-Hansen.

Han er i øjeblikket på udkig efter nye kundegrupper for opbremsningen i ejendomsmarkedet kommer også til at præge pantebrevsmarkedet. Blandt andet håber Dansk Pantebrevsbørs at kunne skabe et marked ved at udstede pantebreve til gengæld for nogle af de banklån, som lokale pengeinstitutter har ydet for mange af til ejendomsinvestorer og projektudviklere, og nu gerne vil have løftet af balancen. Hvis en del af finansieringen kan kanaliseres over i pantebreve, kan banken muligvis bevare den langsigtede kunderelation.

Ikke et kollaps

– Vi går en periode i møde med lavere omsætning i ejendomsmarkedet. Det kommer også til at ramme os, men indtil videre er vi begunstiget af at være den store spiller i markedet. Personligt tror jeg på en nedgang, men ikke et kollaps i markedet, fordi konjunkturerne er fornuftige, renten stadig er på et acceptabelt niveau og

Pantebreve med 1. prioritet (Vejledende satser maj 2008)

PANTEBREVSTYPE	VARIABEL RENTE			FAST RENTE	
Ejendomstype	Belånings interval	Basis rente	Tillæg fra	Belånings interval	Fra
Boligudlejning	0-80%	Cibor 12	3,00%	0-80%	8,25%
Blandet bolig/erhverv	0-80%	Cibor 12	3,50%	0-80%	8,75%
Hobbylandbrug/lystejd.	0-80%	Cibor 12	3,50%	0-80%	8,75%
Kontor/forretning	0-60%	Cibor 12	3,75%	0-60%	9,00%
Lager/produktion	0-60%	Cibor 12	4,50%	0-60%	9,75%

Pantebreve placeret efter alm. realkreditbelåning (Vejledende satser maj 2008)

PANTEBREVSTYPE	VARIABEL RENTE			FAST RENTE	
Ejendomstype	Maksimal belåning	Basis rente	Tillæg fra	Maksimal belåning	Fra
Boligudlejning	95%	Cibor 12	4,00%	95%	9,25%
Blandet bolig/erhverv	95%	Cibor 12	4,50%	95%	9,50%
Hobbylandbrug/lystejd.	95%	Cibor 12	4,25%	95%	9,50%
Kontor/forretning	95%	Cibor 12	4,75%	95%	9,75%
Lager/produktion	80%	Cibor 12	5,50%		

Kursen fastsættes desuden på baggrund af: Debitors økonomi, Pantebrevstype, Ejendommens anvendelse, stand, beliggenhed etc.
Den endelige kurs på pantebrevet bliver dog også afstemt individuelt efter debitor og pantets forhold. *Kilde: Dansk Pantebrevs Børs*

en række ejendomsinvestorer faktisk har ganske stor egenkapital og fortsat adgang til fremmedkapital, siger Jakob Wind-Hansen.

Markedet og priserne har dog endnu ikke vænnet helt sig til, at tiderne er skiftet.

– De investorer, der er kommet sidst ind på ejendomsmarkedet og har handlet på forventede værdistigninger, løber tør for likviditet, fordi ejendommene er indkøbt på meget lave afkast, og nogle af dem vil i løbet af det kommende stykke tid brænde inde med ejendomsporteføljer. Indtil videre har vi set en psykologisk barriere i forhold til at sælge ud til lavere priser end forventet, men der vil snart begynde at komme ejendomme til salg købt på toppen af markedet. Dem kan vi ikke refinansiere med pantebreve, men vi forventer et marked i forhold til nye købere, siger Jakob Wind-Hansen. ■

Sådan fungerer pantebreve

Et pantebrev er et bevis på, at nogen skylder penge til en. Får man ikke pengene, har man ret til pant i vedkommendes ejendom.

Pantebrevene er typisk et supplement til realkreditfinansiering og et alternativ til bankfinansiering. Det er en temmelig fleksibel finansieringsform. Afviklingen kan ske over op til 30 år og kan både vælges som annuitets-, serie- eller stående lån. Indfrielsen er også forholdsvis enkel: Som udgangspunkt kan pantebrevet indfries til en kurs på mellem 100 og 103 med 1-3 måneders varsel til en termin.

Prisen fastlægges typisk på baggrund af Cibor 3 eller Cibor 12 plus et tillæg. Tillægget fastlægges efter en vurdering af

- Ejendomstypen
- Ejendommens beliggenhed og stand
- Belåningsprocenten før pantebrevet
- Kundens økonomi

Der er stempelafgift på pantebreve svarende til 1,5 procent af det pantsatte beløb foruden 1.400 kr. i tinglysningsafgift.

Nykredit og ebh ejer Dansk Pantebrevsbørs

Dansk PantebrevsBørs, DPB, er Danmarks største pantebrevsselskab. DPB blev etableret i 2004 og er en fusion af Dansk Pantebrevsbørs, det tidligere DAI Pantebreve, og Nykredit Pantebreve. Selskabet er i dag ejet 50 procent af Nykredit Bank og 50 procent af ebh Bank.

Hovedparten af de 42 medarbejdere sidder på Martinsvej i København, men DPB har også afdelinger i Horsens og Fjerritslev. I 2007 formidlede DPB pantebreve for 2,2 milliarder kr. Cirka 60 procent gik til private ejendomme og cirka 40 procent til erhvervsejendomme. DPB forvalter desuden for 1,8 milliarder kr. pantebreve for en række investorer. DPB forventer en omsætning på cirka 2,2-2,5 milliarder kr. i 2008.
Den samlede direktion blev udskiftet i efteråret 2007 og tegnes i dag af adm. direktør Jakob Wind-Hansen og direktør Michael Vennick, der blev rekrutteret internt.

Jakob Wind-Hansen kom til Dansk Pantebrevsbørs den 1. januar efter at have været i Realkredit Danmark i 12 år senest som underdirektør med ansvar for erhvervsmarkedet i Østdanmark.

Dansk Pantebrevsbørs arbejder sammen med Home Erhverv eller Nybolig Erhverv, når ejendommene skal værdiansættes.

- Qua vores ejerskab ligger det i kortene, at vi skal opføre os ordentligt og kunne tåle, at vi bliver kigget nøje efter. Derfor vægter vi også at have samarbejdspartnere med et godt ry.

Markedet for pantebreve er generelt præget af få store aktører og mange små. Blandt de betydelige aktører i markedet er Alm. Brand Bank, Eik Bank og Gudme Raaschou, men der er også mange mindre formidlere som Svanen, Lundorff Rasmussen Ejendomme og Actus Ejendomme.

Niebuhr Finans

Erik Niebuhr stiftede Niebuhr Finans i år 2000. Virksomheden har i dag 6 medarbejdere og arbejder såvel med finansiering af erhvervsejendomme som køb, salg og rådgivning vedrørende pantebreve. Erik Niebuhr er varm fortaler for pantebreve som element i ejendomsfinansiering, fordi de rummer fleksibilitet.

Niebuhr Finans holder i øvrigt en årlig pantebrevskonference, der sætter fokus på faglighed og synlighed i pantebrevsmarkedet. Næste gang bliver i maj 2009.

TK forventer resultat på 300 mio. kr.

AALBORG: TK Development leverer et resultat på 249,5 mio. kr. efter skat og minoritetsandele for 2007/2008 og lever dermed op til forventningerne. Samtidig fastholder udviklingsselskabet sine forventninger til vækst i resultatet i 2008/09 til et niveau på 300 mio. kr. efter skat.

Det viser den seneste årsrapport, der også viser, at TK Developments egenkapital nu udgør knap 1,5 milliarder kr. svarende til en soliditet på 37,7 procent. Egenkapitalen blev sidste år forrentet med 19,2 procent.
TK havde ved årsskiftet en projektportefølje på 1,2 millioner kvm. Sidste år afleverede TK 195.000 kvm. og fik nye projektmuligheder på 246.000 kvm., hvilket svarer til en forøgelse på 51.000 kvm.

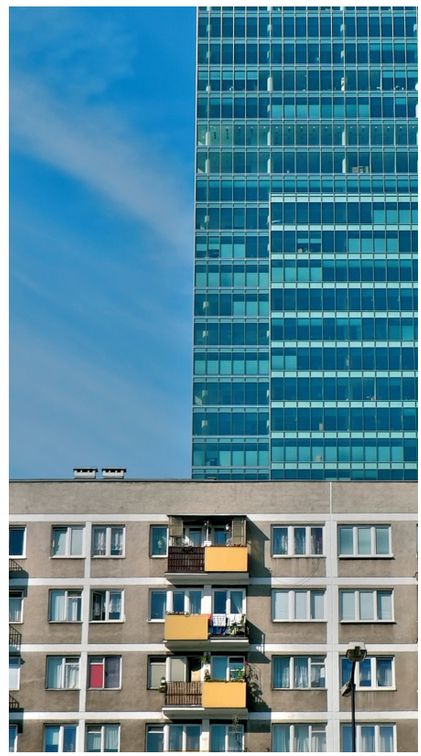
De afleverede projekter omfatter blandt andet butikscentret Spinderiet i Valby på 37.100 kvm., de polske Galeria Biala i Bialystok på 46.000 kvm og Targówek Retail Park i Warszawa, på 24.400 kvm. foruden Ostrava Retail Park i Tjekkiet på 10.300 kvm. og Vantaanportti Retail Park, etape II i Helsinki.

Projekterne er i året solgt til en bred kreds af danske og internationale investorer herunder blandt andet Ejendomsselskabet Dades, Meinl European Land Ltd., Credit Suisse Asset Management Immobilien Kapitalanlagegesellschaft, GE Real Estate Central Europe og St. Martins Property Corporation Ltd.

Bygger boliger i Polen og Sverige
TK er gået i gang med sit første boligprojekt i Polen og har købt yderligere grunde op, så der kan bygges 900-1.000 boliger i Warszawa. I Sverige er koncernen gået i samarbejde med JM Sverige om udvikling af et kombineret butiks- og boligkompleks på 75.000 kvm.

TK Development er desuden gennem en kvalifikationsrunde blevet udpeget til at opføre et nyt handelsområde i Danderyd Kommune nær Stockholm og også i Finland er TK på vej til at opføre sit første butikscener. Koncernen har også erhvervet jord til bl.a. retailparker i Tjekkiet og de nordeuropæiske markeder.

TK Development er gået ind i boligmarkedet i Polen. (Arkivfoto/Shutterstock)



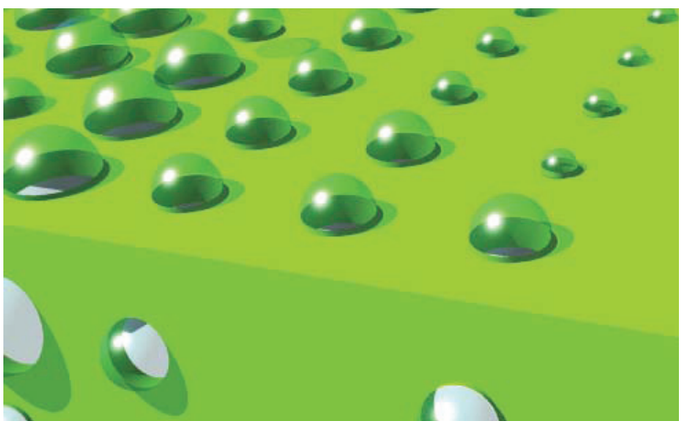
EDC Erhverv Poul Erik Bech åbner erhvervscenter i Hillerød

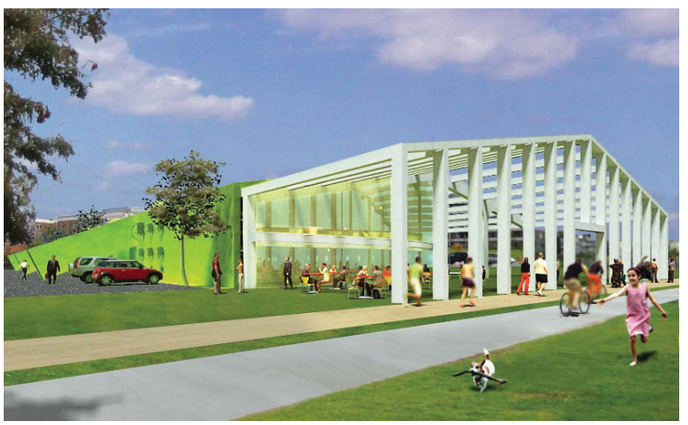
HILLERØD: EDC Erhverv Poul Erik Bech åbner nyt erhvervscenter i Hillerøds nye erhvervshus Hillerød Port, som skal betjene erhvervsejendomsmarkedet i Nordsjælland. EDC Erhverv Poul Erik Bech har nu i alt 11 erhvervscentre beliggende i København, Herlev, Hillerød, Roskilde, Næstved, Kolding, Sønderjylland, Esbjerg, Silkeborg, Århus og Aalborg.

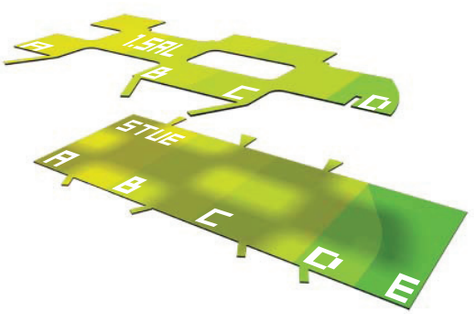
Egentlige erhvervsmæglere findes der kun få af udenfor Århus, Aalborg, Odense og Trekantområdet. Kæderne Home Erhverv, Nybolig Erhverv og EDC Erhverv er dominerende i provinsen.

EDCs nye erhvervscenter i Hillerød bliver bemandet med direktør Kenneth Kjær Nielsen og erhvervsejendomsmægler Søren Dyring-Andersen i spidsen.

FABRIKKEN







KONTORLEJEMÅL I SYDHAVNEN

Fabrikken byder på en sjælden mulighed for etablering af din virksomhed i en smuk nyrenoveret fabrikshal. Med sin centrale placering skaber Fabrikken fundamentet for dynamikken i din virksomhed. Fabrikken sikrer din eksponering mod Scandiagade samt Ring 2 samtidig med direkte adgang til de rekreative arealer i Grøn Kile og Teglværkshavnen. Fabrikkens særegne udtryk skaber et unikt image for din virksomhed. Lejemålet rummer mulighed for fælles restaurant/kantine og caféområde. Ejendommens fleksible opbygning giver mulighed for tilpasning til jeres behov.

Handler før andre

Areal m^2: 1.100 - 4.250
Lejeniveau pr. m^2: 1.450,-
Forventet indflytning: Sommer 2009
Sagsnummer: 1558533

OPEN SPACES OPEN MINDS

MTHøjgaard BIG

mth-sydhavnen.dk

home | ERHVERV

Handler før andre

TLF. 33 73 04 04

Under udvikling - Med forbehold for ændringer

Foto: ©Shutterstock

Indien trækker

Ukraine, Rusland, Malaysia og Tyrkiet følger efter Indien som verdens mest efterspurgte marked når det gælder åbning af butikker i de kommende år

Indien er det mest efterspurgte marked, når det gælder nye – såkaldte emerging markets på butiksområdet. 27 procent af internationale detailfirmaer har enten allerede tænkt sig eller planlægger at åbne nye butikker i Indien indenfor nær fremtid, viser en ny rapport, Global Emerging Markets Survey, fra mægler- og rådgiverselskabet CB Richard Ellis.

Ukraine er næstmest efterspurgt med 24 procent fulgt af Rusland, Malaysia og Tyrkiet. Interessen for butikker er vigtig, fordi den også giver et fingerpeg om, hvor efterspørgslen vil vokse og dermed hvor man skal være ekstra opmærksom på investerings- og byggemuligheder i de kommende år, når man sammensætter sin udenlandske porteføljestrategi.

– En voksende middelklasse og et hurtigt voksende forbrug i en række af de nye markeder verden over skaber både stærk ny interesse og voksende ekspansion i landene, siger Anthony Buono, Executive Managing Director i CBRE Retail Services.

Voksende økonomi

Indiens voksende økonomi er baggrunden for landets topplacering som kommende ekspansionsmål for verdens største butikskæder.

– I takt med, at handelsrestriktionerne forventes at blive yderligere hævet i de kommende år, vil Indien fastholde sin position som et populært nyt lokaliseringssted for butikker og butikskæder. Landene omkring vil også samle stigende interesse på samme måde som

Med markant vækst i lejepriserne i 2007 er butikker på topplaceringer i New Delhi sprunget fra at være verdens 24. dyreste sted at leje butikker til nu det 16. dyreste, viser en rapport fra mæglerfirmaet Cushman & Wakefield. Udbuddet er dog begrænset, og en stor del af handlen foregår fortsat lokalt, som her på et af de traditionelle blomstermarkeder i Indien.

40 procent af alle butikskæder forventer de nye markeder vil stå for hovedparten af deres vækst i de kommende 5 år, mens kun 25 procent forventer, at deres vækst vil være koncentrereret på hjemmemarkedet.

Fra CBREs "Global Emerging Markets Survey"

Ukraine nu profiterer af den stærke og voksende interesse for Rusland, siger Anthony Buono.

Rapporten sammenfatter interviews med 300 detaillister verden over med ialt 25.000 butikker. De 300 blev også bedt om at give deres vurdering af de største forhindringer. En af de faktorer, der har størst betydning for beslutningen om lokalisering – og dermed samtidig udgør den største udfordring – er, at kæderne kan bevare deres koncept intakt.

– For at etablere og bevare mærkevarekonceptet er placering og indretning utrolig vigtigt for de fleste butikskæder. Faktisk er det sådan, at 80 procent af de kæder, vi har med i undersøgelsen oplyser, at de vil genoverveje be- >>

slutningen om at gå ind på et marked, hvis de ikke kan finde lokaler, der i størrelse og indretning understøtter deres koncept, siger Anthony Buono.

Pakistan og Chile

Selvom forventningerne er høje til et voksende forbrug og let adgang til arbejdskraft og produktionsfaciliteter, så tøver flere butikskæder med at etablere sig i lande som Vietnam og Pakistan. Det skyldes, at der er mange begrænsninger og restriktioner i forhold til udenlandske aktører. Desuden er Pakistan – på trods af en generel profil som et godt lokaliseret og let marked for en kæde, der allerede er etableret i Indien, – karakteriseret ved at være stærkt økonomisk ustabilt.

Chile ses til gengæld som et let marked at etablere sig på, men her er der stærk indenlandsk konkurrence.

Selve ejendommene og lokalerne har stor selvstændig betydning, når det gælder etablering på nye markeder. 56 procent af kæderne baserer grundlæggende deres etablering på, hvorvidt der er egnede lokaler, mens det "kun" er 46 procent på de etablerede markeder, der anser det for grundlæggende. Et andet nøgleaspekt er, at man kan finde en lokal partner eller franchisetager for at penetrere markedet hurtigere. ■

Vigtigste nye markeder for butikskæder

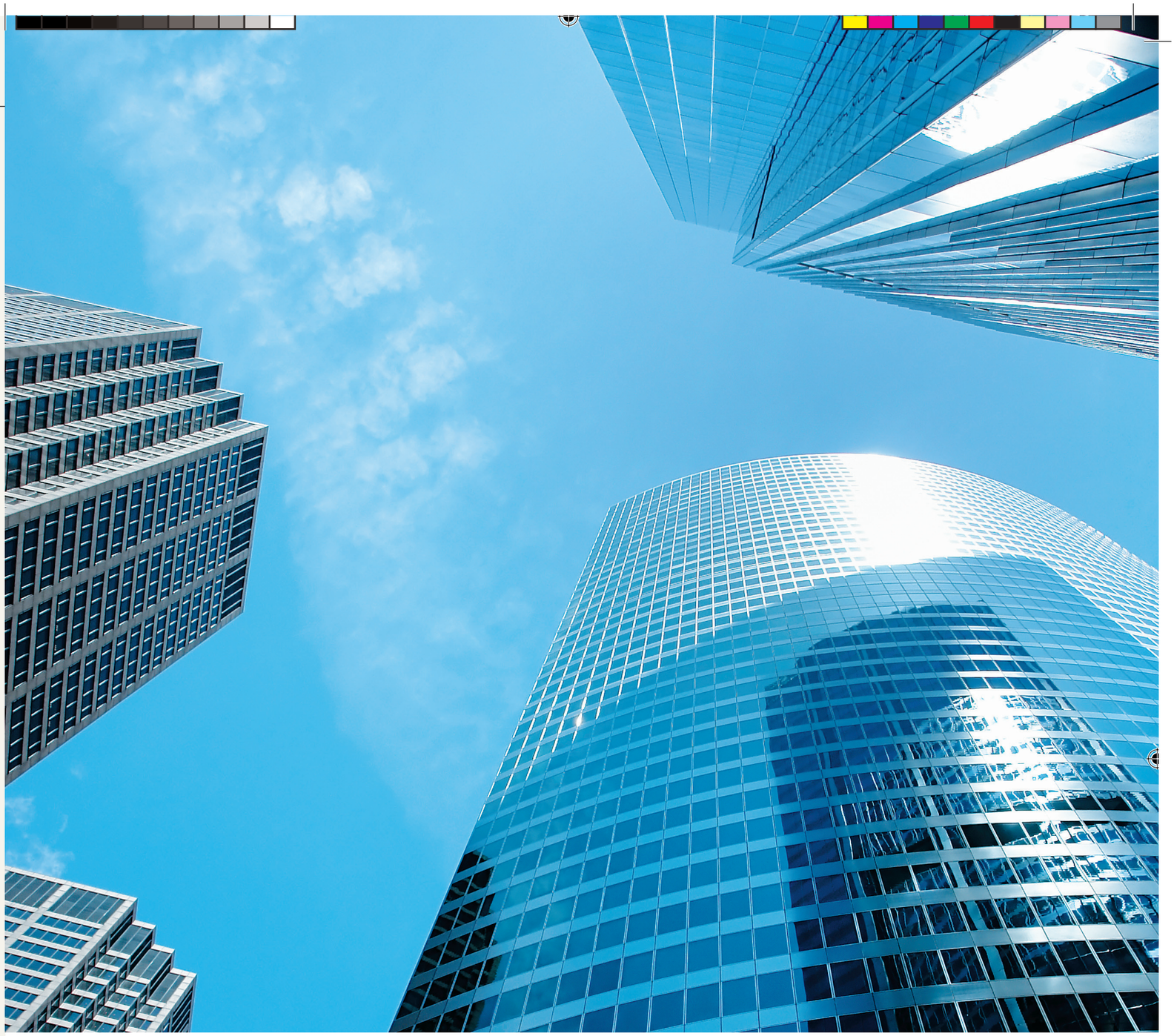
Placering	Land	Antal butikskæder, der forventer at placere sig i landet i 2008 eller har placeret sig i 2007
1	Indien	27%
2	Ukraine	24%
3	Rusland	22%
4	Malaysia	19%
5	Tyrkiet	15%
6	Sydafrika	13%
7	Thailand	12%
8	Kina	11%
9	Mexico	10%
10	Indonesien	8%
11	Pakistan	6%
12	Vietnam	6%
13	Syd Korea	6%
14	Brasilien	6%
15	Chile	2%

Indiens dyreste butiksgade er Khan Market i New Delhi. Her koster butikslokaler € 2.236 per kvm. per år. Det svarer til verdens 16. dyreste butikslejepris på verdensplan. Priserne steg i 2007 med 53,5 procent på grund af den stigende efterspørgsel og et ret begrænset udbud af kvalitetslokaler.

Kilde: Cushman & Wakefield

Østeuropa og Asien tippes som de vigtigste vækstmarkeder, når det gælder detailetableringer i de kommende år. Mens Sydamerika, der ellers er vigtige nye markeder når det gælder for eksempel kontorer, dels er stærkt konkurrencepræget dels økonomisk ustabilt. *Kilde: Global Emerging Markets Survey, CB Richard Ellis*

annonce mag



HSH Nordbank – your preferred financing partner in Real Estate.

HSH Nordbank is a one-stop financial service provider for medium-sized and larger real estate businesses. Based on an extensive product and service range we offer customised business solutions worldwide tailored to our clients' individual needs. **www.hsh-nordbank.dk**

Copenhagen • Stockholm • Helsinki • Oslo • Tallinn • Riga

HSH NORDBANK

annonce_magasineteiendom_060508.indd 1 09-05-2008 08:53:39

HHM tredobler resultat

HILLERØD: Med et overskud før skat på godt 10 mio. kr. har byggefirmaet HHM med hovedsæde i Hillerød næsten tredoblet resultatet de seneste fire år, hvor omsætningen også er steget næsten tre gange. I 2003 omsatte koncernen for godt 100 mio. kr. og i 2007 var omsætningen 279 mio. kr.

I samme periode er staben af medarbejdere øget fra knap 100 til over 150. Virksomheden har tre kerneområder: Total- og hovedentrepriser, byggeservice i form af mindre renoveringsopgaver og vedligehold af bygninger samt opførelse af klassiske enfamiliehuse.

– Det er rart at kunne konstatere, at alle tre aktivitetsområder har bidraget til den konstante udvikling og det positive resultat, siger Svend Pedersen.

HHM har i det forgangne år også styrket ledelsen med valg af eksterne medlemmer til bestyrelsen. Det er i projektdirektør Jan Kolbye Jensen, Falck Danmark A/S, og Flemming Nielsen, tidligere direktør i NCC. Selv om byggebranchen generelt har oplevet en positiv udvikling i de senere år, har HHM bevidst valgt en strategi om en kontrolleret vækst funderet på stabilitet og kvalitet.

– Vi er en ren entreprenørvirksomhed, og da vi ikke har investeret i jord eller ejendomme, har vi på ingen måde været ramt af den senere tids stagnation og usolgte boliger, siger Svend Pedersen.

Derimod er markedet for enfamiliehuse et felt, som HHM har oplevet en stabil udvikling inden for. Alene i 2007 opførte HHM ca. 80 enfamiliehuse, og den udvikling er fortsat ind i 2008.

Inden for total- og hovedentrepriser er HHM i gang med renovering og udbygning af skolerne i Alsønderup og Brødeskov, et nyt firmadomicil for El-installatørfirmaet Peiter Olsen A/S i Hillerød og en række boliger i Sølyst Strandpark i Nivå.

– Udsigterne for 2008 er ganske tilfredsstillende, og vi forventer en fortsat vækst i såvel omsætning som indtjening, selv om man kan forvente et fald i opførelsen af større boligbyggerier. Derimod regner vi med at salget af enfamiliehuse vil fastholde de foregående års niveau, siger Svend Pedersen.

MT Højgaard har høj vækst i Viborg

MT Højgaard har selv stået for sit nye byggeri i Viborg for bygherren Åbo, som MT Højgaard lejer sig ind hos. Quattro Arkitekter har slået stregerne til byggeprojektet.

VIBORG: MT Højgaard-afdelingen i Viborg har på to år tredoblet omsætningen og er en af de hurtigst voksende afdelinger i bygge- og anlægsvirksomheden.

- Vi har været nødt til at bygge til, for vi er blevet mange flere medarbejdere i kraft af, at vi har samlet nogle aktiviteterne for de fire kontorer i regionen her hos os i Viborg, heriblandt også salg og kalkulation, siger divisionsdirektør Hans Jørgen Pedersen fra MT Højgaard i Viborg.

En ny satsning på industrialiseret landbrugsbyggeri har også givet en øget aktivitet og pres på kontoret. Derfor er kontorets nuværende 300 kvadratmeter blevet øget til 750 kvadratmeter og bliver dermed halvanden gang større end det nuværende.

Byggeriet skal stå færdigt til sommeren 2008.

THINK DARE FINANCE

DARING IS SAYING ‘YES’, AND SOMETIMES SAYING ‘NO’

Knowledge and experience, skill and talent: the basic ingredients of decision making. They determine whether to jump on an opportunity, or wait for a better one. SNS Property Finance has its roots in the property world. We operate from a real estate ethos and assess risks based on our long experience in the real estate market. We dare to say ‘yes’ to projects that appear complicated. But we also know when to say ‘no’ to ones that appear simple. Because ‘daring’ means following your intuition.

SNS Property Finance
Think Dare Finance

SNS Property Finance

Foto: Niels Riis Ebbesen

Renovering gav pote

Jeudan købte Skt. Annæ Plads 13 for 140 millioner kr. i 2005 svarende til en kvm. pris på cirka 17.000 kr. Renoveringsprisen har været cirka 10.000 kr. per kvm.

Skt. Annæ Plads 13 var nedslidt og kunne ikke lejes ud. Men nu har Jeudan renoveret den herskabelige ejendom, der i dag er fuldt udlejet. Derfor fik selskabet prisen Det Gyldne Søm, der hvert år uddeles af Byggesocietetet for en særlig indsats for det byggede miljø

Da Jeudan overtog Skt. Annæ Plads 13 fra TK Development i 2005 var det efter 4 år med tomgang i et vigende marked. Men nu har en gennemgribende renovering og faldende tomgangsrater på det københavnske marked været med til, at ejendommens 8.182 kvm. er fuldt udlejet. Den gennemgribende renovering fra slidt palæejendom til moderne kontordomicil indbragte Jeudan årets Gyldne Søm uddelt af netværksorganisationen Byggesocietetet.

– Der er ikke ret mange virksomheder i dag, der kan leve med skæve gulve og dårlige elinstallationer. Derfor bliver renovering af ældre ejendomme stadig mere omfattende og krævende, sagde arkitekt Kasper Danielsen ved prisoverrækkelsen.

Byggesocietetets Gyldne Søm er en anerkendelse til en person, personer, firma eller kommune, som har gjort en særlig indsats til fremme af byggeriet og branchens image. Men ligesom det først er inden for de seneste år, at renovering har fået sin selvstændige organisatoriske plads hos entreprenører og arkitekter, så har renovering heller ikke fyldt meget blandt prisvinderne.

I selskab med Bellevue

– Jeudan får prisen for den innovative renovering af høj kvalitet. Det er kun 2. gang, vi uddeler sømmet til et renoveringsprojekt. Første gang var i 1980 for renoveringen af Bellevue Teatret. Og det er så længe siden, at det snart trænger igen, sagde landsformand Lars Heilesen, Byggesocietetet, om baggrunden for valget af Jeudan og fortsatte:

– Generelt er det på tide, at der bliver større fokus på at bevare de ejendomme, vi har frem for kun på nybyggeriet.

Jeudan har selv flyttet sit hovedkontor til Skt. Annæ Plads 13 og bruger godt 1.000 kvm. af ejendommen til domicil. Adm. direktør Per W. Hallgren, Jeudan, er glad for prisen.

– Renovering har typisk ikke arkitekternes projektørlys. Og ejendommen her havde stået tom i en årrække. Men det har været en fornuftig investering for os, for i det nuværende marked med stigende lejepriser har ejendommen vist sig at blive en god forretning, siger Per W. Hallgren.

Per W. Hallgren forventer dog ikke, at det bliver lige så nemt at udleje ejendomme i de kommende år.

Tomgang på op til 10 procent

– Der er 400.000 kvm. på tegnebrættet i øjeblikket i København. 50-60 procent er uden lejere. Set i forhold til nettooptaget er der således i øjeblikket ved at blive produceret kontorer til 4 års forbrug. Derfor vil vi se stigende tomgang

Formand for byggesocietetet Lars Heilesen overrækker det Gyldne Søm til adm. direktør Per W.Hallgren, Jeudan. Prisen er et diplom og et gyldent 7-tommer søm.

Jeudans domicil fungerer samtidig som en slags showroom, så besøgende og lejere i Jeudans mange ejendomme kan se og lade sig inspirere af for eksempel den samme størrelse møderum i...

Prins Wilhelms Palæ var fra 1921-1986 domicil for Esso og fra 1986-2001 domicil for Statoil.

...“cognac- og cigarstilen” med tunge møbler såvel som kontorer indrettet i mere moderne møderumsstil.

TK Development købte Skt. Annæ Plads 13 i maj 2001 af Statoil som en af 5 ejendomme i det indre København.

på op mod 10 procent i de kommende år. Det er ikke nødvendigvis dårligt, for det kan give øget mobilitet, men konsekvensen vil blandt andet være, at priserne ikke stiger yderligere i en stor del af ejendomsmassen, forventer Per W. Hallgren.

Problemet er ikke manglende efterspørgsel, men i højere grad, at der er fuld beskæftigelse i København, så der ikke er mere arbejdskraft at hente til at sidde i de kommende kontorer.

– Jeg tror ikke, der bliver tale om en dramatisk opbremsning, men om en justering. Og det er nok ikke så skidt, siger Per W. Hallgren. ■

Jeudans portefølje

Jeudans investeringer omfatter i alt 124 kontor- og retailejendomme til en markedsværdi på 9,2 millioner kr. med et samlet areal på 501.517 kvm.

82 procent af ejendommene målt på værdi er kontorejendomme, 15 procent er retailejendomme og –centre og 3 procent er logistikejendomme. Cirka 88 procent af ejendomsporteføljen er beliggende i Storkøbenhavn.

Ejendomsporteføljen genererer et gennemsnitligt årligt afkast på godt 5 procent.

Markant vækst i østeuropæiske byggepriser

I Vesteuropa fladede prisstigningerne på byggeri ud i 2007, men i Østeuropa fortsatte de opad ifølge det internationale rådgiverfirma, Gardiner & Theobald. Ligesom med fødevarer, hvor større efterspørgsel fra de asiatiske markeder driver priserne op, sker det samme nu med byggematerialer. Særligt Rumænien og Bulgarien har oplevet et boom i 2007 og det har givet stigniner i byggepriserne på 20-25 procent.
– Kroatien og Montenegro kan muligvis forvente samme udvikling i det kommende år, da der er projekteret store feriebyggerier i de lande, påpeger Gardiner & Theobald.

Vækst i byggeomkostninger i 2007

Bulgarien-Sofia	20-25 procent
Rumænien-Bucharest	15-20 procent
Polen-Warszawa	10-15 procent
Tjekkiet-Prag	8-10 procent
Ungarn-Budapest	8-10 procent
Slovakiet-Bratislava	8-10 procent
Kroatien-Zagreb	7-10 procent
Tyskland-Berlin	7-10 procent
Belgien-Bruxelles	2-3 procent
Frankrig-Paris	5-7 procent
Irland-Dublin	3-4 procent
Italien-Milano	2-3 procent
Spanien-Madrid	5-7 procent
Holland-Zoetermeer	4-5 procent
UK	4-6 procent

Kilde: Gardiner & Theobald

Fonde købte kun for 69 procent af kapitalen

EUROPA: Ikke noterede europæiske fonde havde problemer med at finde noget at købe i 2007. Således fik de kun placeret 69 procent af den kapital, de rejste i 2007, mod hele 90 procent i 2005 og 84 procent i 2006, skriver PropertyEU på baggrund af den seneste opgørelse fra brancheforeningen Inrev.

På trods af kreditkrisen har de fleste fonde store planer for 2008. Således planlægger 68 procent at rejse større beløb til investeringer end i 2007. Optimismen bunder primært i, at de europæiske pensionsfonde, over en bred kam stadig melder ud, at de ønsker at hæve deres andele af ejendomme i investeringsporteføljerne, skriver PropertyEU.

Corio køber i Frankrig og sælger i Holland

HOLLAND: Ejendomsselskabet Corio, der har specialiseret sig i butikscentre, har solgt alle kontor- og industriejendomme fra til et consortium ledet af White Estate Investments.

Egentlig satte Corio både sin hollandske og franske kontor- og industriportefølje til salg samtidig og havde håbet på at kunne sælge det hele på en gang. Men efter at have set buddene har selskabet valgt at sælge den hollandske del separat med en forventning om, at den franske del kan indbringe mere, når de finansielle markeder er kommet sig.

Samtidig udvider Corio sin butikscenterportefølje. Senest med købet af det regionale center Grand Littoral, der er beliggende mellem Marignane Airport og Marseille centre i det 16. arrondissement. Marseille har nu overhalet Lyon som Frankrigs næststørste by, og det primære oplandsområde forventes at være på 600.000 mennesker. I dag tiltrækker Grand Littoral 13 millioner besøgende årligt med et salg på over 2,6 milliarder kr.

Corio er et af Europas største børsnoterede ejendomsselskaber med focus på butiksejendomme i Europa. Corios portefølje er på knap 50 milliarder kr. og består for 83 procents vedkommende af butikscentre i Holland, Frankrig, Italien, Spanien og Tyrkiet.

Tishman Speyer køber mest

NEW YORK: Amerikanske Tishman Speyer har været absolut mest aktiv på de internationale investeringsmarkeder, ifølge en opgørelse fra Real Capital Analytics. Det amerikanske selskab Tishman Speyer er blandt verdens største med administration af en portefølje på knap 370 milliarder kr. Blandt de ejendomme som Tishman Speyer ejer eller har udviklet er det kendte Rockefeller Center, chokoladegiganten Hearsts hovedkvarter og Chrysler-bygningen – alle i New York foruden CBX Tower i La Defense i Paris og Sony Center i Berlin.

Nummer 2 på listen over de mest aktive investorer i 2007 er Blackstone, der tidligere har købt ind i Danmark ved at investere i Legoland og Bonbon-land.

Mest aktive købere af ejendom på verdensplan (sidste 12 måneder)

PLACERING	SELSKAB	VOLUMEN I MILLIARDER	ANTAL EJENDOMME
1	Tishman Speyer	€ 18,5	354
2	Blackstone	€ 18,3	183
3	Lehman Brothers	€ 17,9	374
4	Bank of America	€ 15,7	337
5	Morgan Stanley	€ 15,1	129
6	GE Capital	€ 6,9	328
7	Quinlan Private	€ 5,6	31
8	Goldman Sachs	€ 5,3	129
9	Metrovacesa	€ 5,3	48
10	Broadway Real ...	€ 5,3	28

Opgørelsen omfatter handler globalt på mere end cirka 100 millioner kr. Tishman Speyers indkøb tæller blandt andet en større portefølje i Chicago købt af Blackstone for godt 8 milliarder kr. i august.
Kilde: Real Capital Analytics

Mest aktive sælgere af ejendom på verdensplan (sidste 12 måneder)

PLACERING	SELSKAB	VOLUMEN I MILLIARDER	ANTAL EJENDOMME
1	Hilton Hotels ...	€ 19,2	196
2	Archstone	€ 16,4	346
3	Blackstone	€ 7,4	116
4	RREEF Funds	€ 6,3	149
5	Crescent RE Eq ...	€ 5,6	47
6	Royal Bank of ...	€ 5,0	219
7	Beacon Capital ...	€ 4,8	31
8	Station Casinos	€ 4,3	10
9	Multiplex Group	€ 4,6	22
10	Morgan Stanley	€ 4,4	61

Opgørelsen omfatter handler globalt på mere end cirka 100 millioner kr. Salget af Hilton-kæden i sommeren 2007 til Blackstone Group vejer tungt både på købs og salgssiden.
Kilde: Real Capital Analytics

Skanska bygger i London

Skanska vandt sidste år en ordre for Minerva på 1,7 milliarder kr. i centrum af London og har tidligere opført selskabets hovedkontor på Wigmore Street i London i 2002.

LONDON: Entreprenørfirmaet Skanska har fået kontrakt på byggeriet af en kontorbygning i London til 1,4 milliarder kr. for den engelske developer Minerva, der har udlejet 7.800 kvm. i det kommende projekt til forsikringsmæglerselskabet Locktons nye europæiske hovedkvarter.

The St Botolphs project, som projektet kaldes, består af en 14 etager høj kontor- og butiksejendom med i alt 52.000 kvm. Projektet forventes afsluttet i 2010.

HSH Nordbank og Landesbank Berlin har finansieret udviklingen af ejendommen.

Skyskraber får vedvarende energi

Danske ingeniører fra Rambøll og Norwin har leveret ekspertise, så Bahrain World Trade Centre, nu er en realitet med vindmøller integreret i selve bygningen. Det er første gang, at vindmøller er blevet indbygget i et byggeri af den kaliber.

– Vindmøllerne er et redesign af en velkendt type. Andre kan levere tilsvarende møller, men det var kun os, der var i stand til at gennemføre de komplicerede beregninger af møllernes belastning og drift under de meget specielle omstændigheder. Det var kombinationen af ingeniørmæssig kunnen sammen med muligheden for at levere møllerne, der sikrede os ordren, siger Per Lading, direktør og partner i Norwin.

Der er ingen tvivl om, at Bahrain World Trade Centre er blevet det vartegn for landet, det var tænkt som, og samtidig er integration af vindmøller en kilde til ren energi. Når alle tre vindmøller kører, vil de producere lige så meget energi, som hvis de var opstillet på land, og tilsammen vil de producere 10-15 procent af husets samlede energi.

For Rambøll og Norwin har projektet allerede nu vist sit potentiale. I forlængelse af Bahrain-byggeriet har de fået henvendelser om at være med på en række lignende projekter over det meste af verden.

– Vi arbejder på et tilsvarende projekt i Dubai, hvor vi står foran at skulle integrere tre vindmøller i Light House Tower, der bliver en af verdens ti højeste skyskrabere, når den står færdig – og her vil vores erfaringer fra projektet i Bahrain blive bragt i spil. Det er også tale om samme team som på Bahrain World Trade Centre – med Rambøll og Norwin på vindmøllerne. Som jeg ser det, skaber projektet i Bahrain positiv opmærksomhed om Danmark, siger projektchef Lars Tørrild Thorbek, Rambøll.

Møllerne sidder mellem byggeriets to 240 meter kontortårne og skal supplere energiforsyningen i byggeriet, som består af mere end 50.000 kvm. kontor og butikker. De er placeret på tre broer, der forbinder de to 240 m høje tårne. Hver mølle har en diameter på 29 meter og monteres i hhv. 60, 96 og 132 meters højde.

Colliers skal udleje butikscentre i Moskva

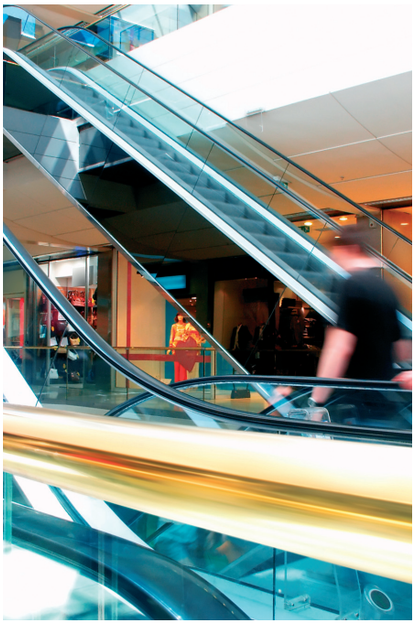
MOSKVA: Det israelske udviklingsselskab, AFI Development, der har specialiseret sig i større projekter i Rusland og mæglerkæden Colliers International har indgået en aftale, der gør Colliers til eneagent for udlejningen af 2 nye butiks- og underholdningscentre i Moskva.
De to centre er dels Moscow City Development på ialt 179.000 kvm. og et underjordisk center ved Tverskaya Zastava pladsen på 113.000 kvm. Det 5 etager høje butiks- og underholdningscenter i centrum af Moskva er del af det nye Moscow International Commercial Center, der også kommer til at indeholde blandt andet en koncertsal til 5.120 mennesker. Komplekset skal stå færdigt i 2010.

Blackstone rejser 52 milliarder

The Blackstone Group har lukket sin seneste fond med midler for 52 milliarder kr. Fonden kaldet Blackstone Real Estate Partners VI, er den største opportunistiske fond indtil videre.

Blackstone har tidligere sammensat 9 fonde med indskudt kapital for ialt 122 milliarder kr.

Ny fond med portugisiske butikscentre



PORTUGAL: Portugisiske Sonae Sierra har lanceret sin fond nr. 2 med det fokuserede mål at investere i butikscentre i Portugal. Fonden har indtil videre en samlet kapital på 2,2 milliarder kr.

Sierra Portugal Fund, har på nuværende tidspunkt købt 8 butikscentre til 3,2 milliarder kr. Fonden har yderligere lagt billet ind på 3 centre, der efter fuldførelse forventes at få en værdi på 1,75 milliarder kr. Sonae har allerede tegnet for i alt 895 millioner kr. Det drejer sig om følgende investorer:

- LGPI – der er en finsk pensionskasse for offentligt ansatte
- Den finske pensionskasse Ilmarinen og
- Continental European Fund I og Continental European Fund II, der er to fonde styret af Schroder Investment Management

Sonae Sierra investerer selv og driver fonden og yderligere indskud forventes senere i år. Sonae har i forvejen 47 butikscentre i Portugal, Spanien, Italien, Tyskland, Grækenland, Rumænien og Brasilien med mere end 1,9 millioner kvm. Desuden har selskabet 14 centre under udvikling og 15 nye centre på tegnebrædtet. I alt har Sonae Sierra 1 million kvm., der tilsammen havde mere end 410 millioner besøgende i 2007.

SIERRA PORTUGALS BUTIKSCENTRE

CENTER	BELIGGENHED	SIERRAS EJERANDEL	ÅBNINGS-DATO	BUTIKKER	ANTAL KVM.
ArrábidaShopping	Vila Nova de Gaia, Porto	50%	1996	215	61.316
GaiaShopping	Vila Nova de Gaia, Porto	50%	1995	192	59.684
Serra Shopping	Covilhã	50%	2005	103	17.681
8ª Avenida	S. João da Madeira	100%	2007	130	27.050
LoureShopping	Loures	50%	2005	177	38.987
Rio Sul	Seixal	50%	2006	172	44.389
C. Comercial Continente Portimão	Portimão	50%	1990	107	13.485
C. Comercial Modelo de Albufeira	Albufeira	50%	1989	50	10.460

Kilde: www.sonaesierra.com

Franske Gecina køber logistik

FRANKRIG: Det franske børsnoterede ejendomsselskab Gecina har købt 4 logistikejendomme i Frankrig af Rexel svarende til 76.000 kvm. Købet er del af en sale-and-leaseback aftale med producenten af elektronisk udstyr Rexel France, et datterselskab til Rexel Group, der er verdens førende distrubutør af elektronisk udstyr.

De 4 logistikejendomme ligger i Nancy-Champigneulles i det østlige Frankrig, i Rouen-Grand-Quevilly i Normandiet, i Orleans-Meung-sur-Loire i Midtfrankrig og i Marseille-Miramas i syd og er på 15.800-26.000 kvm.

Desuden har de 2 parter underskrevet en hensigtserklæring om, at Gecina køber yderligere 3 ejendomme med 48.000 kvm.

Gecina har i forvejen 890.000 kvm. logistikejendomme og 433.000 kvm. under udvikling over hele Frankrig.

Gecina er blevet rådgivet af notarfirmaet Wargny – Katz et Associés notary's office og advokatfirmaerne De Pardieu Brocas Maffei, Bredin Prat og CMS Bureau Francis Lefebvre.

Ferrari-park skal sikre vækst

Det Abu Dhabi-baserede udviklingsselskab Aldar Properties satser med et massivt turistbyggeri på at slå Abu Dhabi fast som internationalt turistmål. Det unikke element er den nye forlystelsespark udviklet på baggrund af det italienske bilmærke Ferrari, Ferrari World Abu Dhabi.

Dermed blander Abu Dhabi sig i kampen med blandt andet Dubai og Bahrain om spektakulære bygnings- og udviklingsprojekter, der skal sætte de små, men rige, arabiske stater på landkortet som turist- og handelsdestinationer.

Aldar Properties' udviklingsområde YAS Island kommer foruden verdens første Ferrari forlystelsespark, Ferrari World Abu Dhabi, også til at indeholde en Warner Bros temapark og en Formel 1 bane, der fra 2009 skal være fremtidens hjemsted for Abu Dhabi Grand Prix.

Andre attraktioner bliver et vandland, en golfbane og 250.000 kvm. butikscenter. YAS Island forventes at stå færdigudviklet i 2014.

Om Aldar Properties
Aldar Properties PJSC har hjemsted i Abu Dhabi i de Forenede Arabiske Emirater. Foruden en lang række projekter i Abu Dhabi udvikler Aldar Properties også projekter i Malaysia og Kazakhstan.

Ashkenazy Acquisition ejer en række kendte ejendomme i USA herunder Union Station i Washington, DC og modevarehuset Barney's i New York, Beverly Hills og Chicago.

Carlyle køber 650 Madison Avenue

Ashkenazy Acquisition Corp. og The Carlyle Group har købt 650 Madison Avenue i New York. Ejendommen på 55.000 kvm. kontorer og butikker blev købt af Hiro Real Estate Co. for cirka 3,2 milliarder kr.

Ejendommen ligger mellem 59ende og 60ende gade på Madison Avenue tæt ved Central Park. Blandt de største lejere er Polo Ralph Lauren's hovedkvarter.

- Denne handel cementerer vores position som den største butiksudlejer på Madison Avenue, og vi er glade for at kunne tilføje den til vores portefølje, siger president i Ashkenazy Acquisition Corp. Michael Alpert.

Handlen blev finansieret via en syndikering bestående af finansieringsselskaberne Natixis og Shorenstein sammensat af corporate finance-selskabet Ackman Ziff.

Mæglerselskabet JP Morgan Chase Realty Advisors repræsenterede sælger.

Om Ashkenazy Acquisition Corporation
Ashkenazy Acquisition Corp. er et privat ejendomsselskab med focus på køb og drift af kontor- og butiksejendomme. Ashkenazy Acquisition har cirka 1,2 millioner kvm. ejendomme i USA og Canada til en samlet værdi på cirka 25 milliarder kr.

Nye investorer i fund-of-funds

Fund of funds, der betyder en fond, der investerer i andre fonde, giver nye investorer mulighed for at investere i ejendomsselskaber, der ikke er børsnoteret, viser en ny rapport fra organisationen Inrev, der er en sammenslutning af en række investorer.

74 procent af fund of funds managers siger i en undersøgelse, at deres indskydere tæller investorer, der investerer i unoterede selskaber for første gang.

Inrev anslår markedet til at være vokset til 150 milliarder kr. siden den første fund-of-fund blev lanceret i 2000. Tallene indgår som del af en ny undersøgelse, som Inrev har lavet, der også viser, at 60 procent af investorerne i fund-of-funds er pensionskasser fulgt af forsikringskoncerner med 13 procent.

Hovedparten af den rejste kapital kommer fra UK med 28 procent, fulgt af de pensionstunge nordiske lande med 13 procent og Holland med 12 procent.

Gennemsnitligt investerer en investor i en fund-of-fund cirka 180 millioner kr. Hovedparten af investorerne, 38 procent, foretrækker, at den underliggende fond er på 2-4 milliarder kr.

Investorernes vigtigste grunde til at vælge en fund-of-funds:
- diversifikation
- outsourcing af udvælgelsen af fondene
- adgangen til niche managers med specialviden.

20 procent af investorerne i undersøgelsen nævnte desuden, at fund-of-funds giver adgang til unoterede porteføljer, som ellers ikke ville være mulige at inkludere i selskabets investeringsstrategi.

89 procent af de investorer, der fravælgede fund-of-funds påpegede, at frygt for høje administrationsomkostninger var en vigtig grund til at gøre det.

– I takt med, at fund-of-funds sektoren udvikler sig skal der overvindes nogle problematikker omkring rente- og administrationsgebyrer, men Inrevs undersøgelse viser, at sektoren er en vigtig indgang til det unoterede marked, siger Peter Hobbs, Head of Global Real Estate & Infrastructure Research i RREEF Alternative Investments og co-chair of INREV's Research Committee.

Om Inrev
Inrev har 287 medlemmer primært bestående af institutionelle investorer og fund managers fra Europa og resten af verden.

Foto: ©Shutterstock

11.000 arbejdspladser væk i 2008

Regeringen udskyder planlagte investeringer og det skubber yderligere byggebranchen i negativ retning ovenpå fald i boligbyggeriet. Finansloven sparer 1,2 milliarder væk ifølge Dansk Byggeri

Den nye finanslov bliver en dyr omgang for den danske bygge- og anlægsbranche. Ifølge Dansk Byggeri, der har regnet og analyseret den endelige finanslov mister branchen 1,2 mia. kroner som direkte konsekvens af finanslovens besparelser.

Årsagen er, at regeringen udskyder en lang række bygge- og anlægsaktiviteter, som ellers var planlagt til i år.

– Det offentlige er stadig vores absolut største enkeltkunde, og når staten pludselig beslutter sig for at stoppe en række projekter, så mærkes det meget hårdt i vores branche, siger Vibeke Gaardsholt, afdelingschef i Dansk Byggeri.

Dansk Byggeri har fundet frem til, at forslaget har udskydelser af bygge- og anlægsprojekter fra 2008 til de følgende år svarende til et skønnet tab af omsætning på 1,2 mia. kr. i 2008. Det vil medføre, at yderligere 1.500 arbejdere, funktionærer og mestre vil miste deres arbejde.

I forvejen regnede Dansk Byggeri med i sin seneste konjunkturanalyse, at aktiviteten i bygge- og anlægssektoren ville falde med sammenlagt 9 procent i 2008 og 2009. Hvis forventningerne holder stik betyder det, at 11.000 ansatte i byggeriet må se sig om efter et nyt job.

Det er især boligbyggeriet, der trækker ned. Hovedparten af nedgangen i år kan tilskrives den kraftige tilbagegang i boligbyggeriet.

– Vi forventer i år en nedgang i antallet af påbegyndte boliger på 22 procent, og faldet vil blive fulgt op med et yderligere fald i 2009 på 5 procent. Det betyder, at der i 2009 kun vil blive påbegyndt 18.000 boliger mod 32.000 i 2005, hvor boligbyggeriet toppede.

Nu vil Finansloven altså være med til at skubbe til den negative udvikling, som den generelle økonomiske afmatning, finanskrisen og udviklingen i boligmarkedet allerede har skubbet i gang.

Her sparer Finansloven:

- Der indføres en midlertidig obligatorisk opsparing på statslige driftsrammer på 1 pct. svarende til 1 mia. kr.
- Bygge- og vedligeholdelsesarbejder i Videnskabsministeriet for 220 mio. kr. i 2008 og for 355 mio. kr. i 2009 udskydes.
- Københavns Universitets byggeri på Amager udskydes ét år.
- Steno Museet ved Aarhus Universitet udskydes til efter 2011.
- 2. etape af Danmarks Pædagogiske Universitetsskole udskydes til efter 2011.
- Det foreslås, at en række tilhørende bygninger i forbindelse med Musikkens hus i Aalborg ikke gennemføres. Musikkens Hus bygges dog i en ny version med støtte fra Realdania og er ikke direkte berørt.
- Vejprojekter for i alt 150 mio. kr. fra 2008 udskydes til de følgende år. Åbning af strækningerne Holbæk-Vig, Riis-Ølholm-Vejle og Kliplev-Sønderborg udskydes fra 2012 til 2014.
- Åbning af Gørløse omfartsvej udskydes fra 2009 til 2011.
- Åbning af Sunds omfartsvej og Slagelse omfartsvej begge udskydes fra 2010 til 2011.
- Projekter for 100 mio. kr. udskydes på vand- og naturområdet fra 2008 til 2009.

Åbning af strækningen Funder-Låsby udskydes fra 2016 til 2018.

Sans for kvalitet!

AUBO har flere års erfaring med at levere til både mindre og større projekter i hele Skandinavien. Gennem dette har AUBO fået ry for stor fleksibilitet – hurtighed – og ikke mindst leveringssikkerhed. Med andre ord, kommer alt på rette tid og sted til den aftalte tid. Via AUBO´s mange stærke forhandlere kan vi servicere projektkunder i hele Danmark.
Find jeres nærmeste forhandler på www.aubo.dk.

Ravenna Eg

sans
for det hele

AUBO
Køkken & Bad

www.aubo.dk

1. edition, Herning - 96277090

08268_220x280 Magasinet Standom.indd 1 08/05/09 8:18:20

Victoria Park tager første spadestik i Malmø

– Det er glædeligt, at vi kan påbegynde den første Victoria Park-enhed helt ifølge den oprindelige tidsplan. Det gør det muligt, at de første beboere kan flytte ind i sommeren 2009, siger VD Unni Åström, Victoria Park.

Det børsnoterede svenske udviklingsselskab Victoria Park starter nu byggeriet af et innovativt koncept med boliger omkring en række eksklusive fællesfaciliteter første projekt i Malmøbydelen Limhamn.

Projektet omfatter 395 lejligheder, der sælges som det der i Sverige bliver kaldt "bostadsrätt" - en mellemting mellem andels- og ejerboliger. Desuden bliver der cirka 3.500 kvm fællesarealer, en park med cirka 17.000 kvm. og tilhørende bygninger på cirka 4.600 kvm.

Første etape, der sættes i gang 23. april består af 133 lejligheder og de fælles faciliteter, der kendetegner konceptet; nemlig reception, lounge med bibliotek, barer, biograf, vinkælder med vinsmagning, restaurant og en eksklusiv spa-afdeling. Etapen bygges af Peab. Der har været pæn interesse for byggeriet.

– På omkring fem måneder har vi solgt 79 lejligheder svarende til en værdi på 360 millioner kr. Desuden er 165 på venteliste til de efterfølgende etaper, siger Unni Åström.

Fakta
Victoria Park blev noteret på børsen i Stockholm i november 2007. Selskabets strategi er at udvikle livsstilsboliger med eksklusive omgivelser og fællesfaciliteter. Selskabet forventer at gøre dette både ved selv at udvikle fra bunden og ved at opkøbe eksisterende boliger og renovere dem i overensstemmelse med konceptet.

"Grøn bygning" på 28.000 kvm.

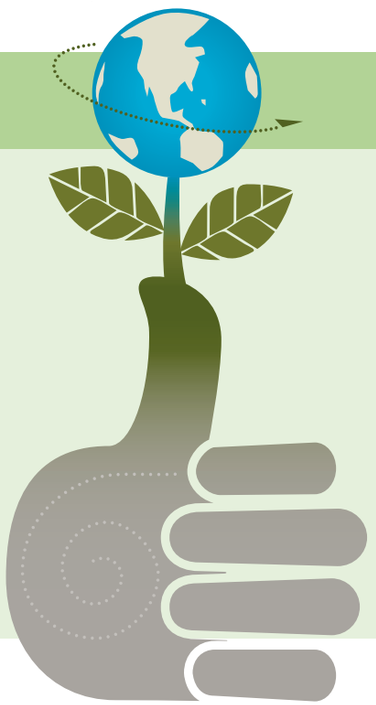
Skanska-projektet Hagaporten 3 i Stockholm ventes at stå færdigt i 3. kvartal – byggeriet bliver et af de mest miljøvenlige i Norden på 28.000 kvm.

Projektet er også blevet godkendt som en "EU Green Building". En sådan godkendelse kræver, at energiforbruget i bygningen er 25 procent lavere end de gældende standarder i Sverige.

– Med Green Building-projektet får vi verificeret, at vi er på rette vej i vores bestræbelser på at bygge bæredygtigt og miljørigtigt," siger Hans Wallström, Skanska.

Den Green Building-godkendte Hagaporten 3 skal blandt andet fungere som nyt hovedkvarter for ÅF – et stort rådgivningsfirma inden for teknik.

I øjeblikket er fire Skanska byggerier i Sverige på vej til at blive Green Building-certificeret og herefter står Danmark og Finland for tur. Målet er at alle Skanskas projekter i gennemsnit skal leve op til Green Building-kravene i 2010. For nyopførte ejendomme er kravet, at energianvendelsen skal være 25 procent lavere end myndighedernes krav.



Wihlborgs sælger ejendom i Malmø

Det svenske ejendomsselskab Wihlborgs har solgt ejendommen Segeholm 12 på Lundavägen i Malmø. Den 8.000 kvm. store ejendom har stået tom i et år efter den tidligere lejer forlod ejendommen før kontraktens udløb.

Efter en del forhandling med de kommende lejere er der nu i stedet truffet aftale om, at de køber ejendommen for 65 millioner skr., hvilket er 18 millioner kr. mere end anskaffelsesværdien.

Norsk investor satser på Åmål

Den norske investor Bengt Ch. Indahl har etableret selskabet Åmål Industrifastigheter AB og har købt en stor grund i den smukke lilleby Åmål, der nok er mest kendt fra filmen Fucking Åmål. Her vil han satse på at tiltrække norske virksomheder som vil etablere sig indenfor logistik, import og eksport, skriver norske Estate Media.

– Det koster faktisk 30 procent mindre at bygge her end i Norge, og det koster også 30 procent mindre at have folk ansat i Åmål end i Norge. Samtidig er man inden for EU, hvis man etablerer sig her med alle de fordele, det medfører, siger Ole-Petter Lystad, der er udvikler på projektet for investoren til Estate Media.

Han forventer at bygge lagerbygninger på cirka 30.000 kvm. til 4.500-5.000 kr. per kvm., hvilket vil bringe de samlede byggeomkostninger i området op på over 500 millioner skr.

Nordea skal sælge for SLI

Standard Life Investments, SLI, der er en af Europas største ejendomsinvestorer, har indgået en aftale med Nordea om at distribuere SLIs globale fond i Norden og Østersøregionen.

Fonden investerer i ejendomspuljer i form af de såkaldte Reits eller i andre store noterede selskaber, hvis primære fokus er at investere i ejendomme globalt.

– Ved at investere indirekte i ejendom, giver fonden en unik mulighed for at sprede investeringerne i ejendom, påpeger SLI.
Det er de 2 fondsmanagere Svitlana Gubriy og Andrew Jackson, der skal stå for indkøbene til fonden og målet er at slå det globale FTSE EPRA/Nareit-indeks med 2 procent om året.

– Ved at arbejde tæt sammen med Nordea håber vi at kunne tilbyde interesserede investorer en nem vej til det globale ejendomsmarked. Og ved at investere i denne fond, kan investorerne opnå adgang til en form for investering, der historisk kun har haft svag tilknytning til udviklingen i andre investeringstyper, siger investeringsdirektør i SLI, Åsa Norrie, der har ansvar for Danmark, Finland, Norge og Sverige.

SHL tegner nyt Comwell-hotel i Lund

Vinderen af arkitektkonkurrencen om det ny 15.000 kvm. Comwell hotel- og konferencecenter på 'Högsta Punkten' i Lund er nu offentliggjort.

Schmidt hammer lassen vandt konkurrencen med et projekt, som både inviterer erhvervslivet og borgerne indenfor, og som i høj grad tager højde for den symbolværdi, der ligger i at skabe et bygningsværk på byens højeste punkt – et bygningsværk som skal blive et vartegn for hele Lund og i særdeleshed for byens nye udviklingsområde.

– Vores nye bygning vil sætte standarden for Lunds spændende nye byområde – et område som er i hastig udvikling. Vi ønskede at skabe et bygningsværk, som afspejler denne dynamik og understreger sin tilstedeværelse som et fremtidigt pejlemærke i den ny bydel, siger Kristian Ahlmark, associeret partner i schmidt hammer lassen og fortsætter:

Projektet omfatter moderne konferencefaciliteter, en fleksibel multisal for udstillinger, messer og lignende, tre etagers spa- og velvære, en offentlig restaurant og selve hotellet. Det nye kompleks vil have et energiforbrug, der ligger 20-25 procent under standarden for lignende bygninger.

Foto: ©Shutterstock

MOSKVA hitter i 2008

Moskva er det investeringsmål, der får bedst placering blandt 500 topledere fra ejendomsbranchen. Istanbul, Hamburg og München følger efter, mens London styrtdykker

Moskva topper, når det gælder de bedste muligheder for investering og udvikling i 2008. "Sælg" eller "hold" på boliger og "køb" inden for butikker og kontorer i den russiske hovedstad, lyder konklusionen i den seneste rapport "Emerging Trends in Real Estate Europe 2008" fra organisationen Urban Land Institute. Rapporten er baseret på 500 interviews med topchefer i ejendomsbranchen over hele Europa.

Efter Moskva følger Istanbul, hvor især kontorer anbefales som "køb". Men også den stigende tiltro til det tyske marked er begyndt at vise sig med Hamburg og München på en 3. og 4. plads, som de investeringsbyer, der tiltrækker størst forventning, i 2008.

Paris, der ellers har ligget på en 1. plads som investeringsmål i 3 år, har måttet fortrække til en 5. prioritet, som det mest attraktive marked i 2008. Lige efter kommer Lyon, der på trods af sin status som Frankrigs 3. største by, har levet en lidt glemt tilværelse, hvad angår ejendomsinvesteringer. Indtil videre har Lyon været mest kendt for sit blomstrende fødevaremarked og ikke erhvervsliv, som Paris har sat sig tungt på – men det er altså nu ved langsomt at ændre sig.

London styrtdykker

Generelt afspejler rapporten, at mange topledere nu ser tiden inde til at satse mindre på de traditionelle vestlige investeringsmål og i stedet udforske de nye – og indtil videre mere risikofyldte - markeder dels for at sikre en større spredning i porteføljerne og dels fordi forventningen er, at værditilvæksten

Bæredygtighed stiger til vejrs på dagsordenen – formentlig hurtigere end noget andet enkelt tema i de sidste 50 år – *ULI*

Moskva er flere steder ved at have etableret vestlige bygningskomplekser. Her Bagration-komplekset.

Tumult skaber muligheder – og der står nogen klar til at gribe dem – *ULI*

nu stagnerer på de traditionelt vigtige vesteuropæiske markeder.

London er således styrtdukket i ratingen ovenpå et år med opbremsning i lejepriserne. London er helt nede på en 15ende plads som investeringsmarked og på en 13ende plads som attraktivt marked for nye udviklingsprojekter. London er en af de byer i Europa, der er hårdest ramt af kreditkrisen i USA, som især i England har betydet faldende økonomi inklusiv faldende forbrug, faldende boligpriser, flere konkurser og tumult i den finansielle sektor, påpeger ULI.

– Europa er uden tvivl ude på en mere bumpet vej end vi har set de seneste år. Konklusionerne i rapporten viser, >>

Vigtige trends

- Efter en årrække, hvor investorer uden nævneværdig grad af gearing har fået baghjul af de højt gearede spillere i markedet, så er institutionelle investorer, private ejendomsselskaber og åbne fonde igen ledende markedsspillere.
- Kapitalen vil i de kommende år først og fremmest komme fra fonde og institutionelle investorer og i stigende fra Mellemøsten og Asien.
- Det vil fortsat være muligt at finde europæisk kapital, men ikke i samme målestok som de seneste år og frem for alt ikke lige så billigt.
- Stadig flere investorer vil kigge på globale fonde for at være sikre på at sprede investeringen. Pt. er der mere end 250 globale fonde med en samlet kapital på 385 milliarder kr.
- Der er en europæisk tendens til at forvente indtjening fra deciderede køb og salg og et skift i retning mod kraftigere fokus på udvikling. Samtidig påpeger rapporten dog også at stigende byggeomkostninger og finansiering er med til at gøre udviklingsprojekterne mere komplicerede end tidligere.
- De svagere udsigter til afkast i traditionelle segmenter åbner investorernes interesse for interesse for helt nye investeringstyper som børnehaver, omsorgshjem, campingpladser og benzintanke.
- Stadig flere institutionelle investorer vil inkludere infrastruktur i porteføljen.

Emerging trends in real estate udgives hvert år af Urban Land Institute i samarbejde med PriceWaterhouseCoopers. Se mere på www.uli.org

at globaliseringen har fået større indflydelse på de europæiske ejendomsmarkeder og dermed også, at Europa er blevet mere sårbart overfor de økonomiske forandringer, der sker andre steder i verden, siger president Richard Rosan, ULI worldwide.

Blød landing

Stramninger i kreditfaciliteterne, højere energipriser, lavere euro-baseret eksport og et mere dæmpet boligmarked vil have fortsat stor indflydelse på markedet i de kommende måneder.

– Men vi forventer ret sikkert en blød landing på ejendomsmarkederne, fordi investeringsmarkedet i sig selv er sundt og den økonomiske vækst fornuftig. Derfor tror vi, at de investorer, der er tålmodige og fornuftige, fortsat

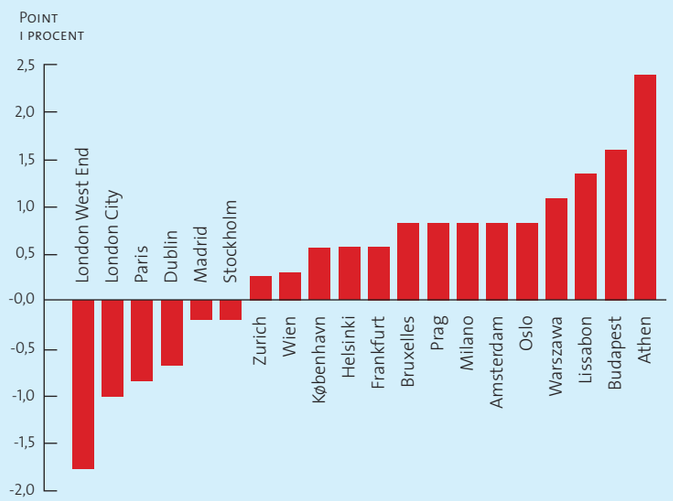
Mindre kapital i markedet er en lettelse – de fundamentale værdier i ejendomsbranchen er tilbage
– ULI

vil have heldet med sig, siger William Kistler, ULI.

Samlet set så er der fortsat gode investeringsmuligheder i det europæiske ejendomsmarked.

– 5 ud af 7 ejendomssegmenter får fortsat betegnelsen "relativt gode", men alle vurderer mulighederne lavere end sidste år. Bedste udviklingsperspektiver forventes i sektorerne, butikker, blandede projekter og hotelejendomme, påpeger ULI. ■

Afkast margin



▲ I både London og Paris har det ligefrem kostet penge at investere i ejendom, hvis man vel og mærke har finansieret til markedsrente. I København har forskellen mellem afkast og renteniveau ligget på lidt over en halv procent. Med stigende renter vil afkastet skulle stige for ikke at udhule forrentningen yderligere.
Kilde: ULI – alle tal ultimo 2007.

Bedste investeringsudsigter

▶ Moskva hitter i ULIs undersøgelse blandt 500 topchefer i ejendomsbranchen som den by, hvor forventningerne er størst i 2008. København følger på en 20. plads langt efter for eksempel Stockholm, der ligger på en 8. plads.

I **2012** flyttede vi til **Scanport**, og blev en del af et internationalt vækstmiljø

full-circle.dk

Erik Villumsen
Int. Sales director

Måske var det nærheden til lufthavnen, som var katalysatoren. Udover at det var fantastisk praktisk – dels i forhold til internationale møder, og ikke mindst i forbindelse med at skaffe arbejdskraft fra Sverige – så har det været en kæmpe inspiration at have et internationalt miljø i baghaven.

Det kan også være, at det skyldes, at vi internt blev utrolig styrket ved at sidde et sted, som nærmest var bygget til os. Der har siden flytningen været et nærvær og en intensitet på arbejdspladsen, som nok er en af de vigtigste faktorer i det forspring, vi har fået.

Erhvervslejemål
fra 5.000 m² - 95.000 m²

Læs mere på
www.skanska.dk/scanport

SKANSKA

www.skanska.dk/scanport
Telefon +45 44 68 05 65

Rolf Barfoed fik resultat på 219 millioner kr.

ODENSE: Rolf Barfoed-koncernen opnåede i 2007 et resultat på i alt ca. 219 mio.kr. efter skat, hvilket indebærer, at koncernens egenkapital ultimo 2007 var på 997 mio. kr. Ledelsen kalder resultatet for "meget tilfredsstillende". I 2007 købte Rolf Barfoed ejendomme for cirka 1,5 milliarder kr. i nye udlejningsejendomme primært beliggende i København og Odense.

– Det er koncernens opfattelse, at de nødlidende virksomheder i branchen i dag er ofre for en vækststrategi uden sammenhæng med afkastet på de gennemførte investeringer og virksomhedernes likviditet og soliditet. Størstedelen af virksomhederne i branchen vurderes at være velfunderede og i stand til at løse branchens problemer gennem opkøb af nødlidende ejendomme og selskaber. Det kræver dog en positiv og aktiv medvirken fra de finansielle aktører, siger direktør Jørn Beier, Rolf Barfoed.

Indtil videre har Barfoed-koncernen i år blandt andet købt en markant ejendom i centrum af København og ejendommen Fasangården på Frederiksberg. Udover opkøb af nye ejendomme vil 2008 blive præget af færdiggørelsen af koncernens første større byggeopgave – opførelsen af 72 boliger på Roesskovsvej i Odense efter et unikt koncept med masser af eksklusive fællesfaciliteter.

– Koncernen forventer større turbulens på ejendomsmarkedet i 2008, og har konstateret, at de første betalingsstandsninger blandt virksomheder i den danske ejendoms branche har fundet sted. Udviklingen i markedet forventes at give mulighed for at gennemføre interessante investeringer i 2008, og koncernen er gennem opbygningen af et betydeligt likviditets beredskab parate til at udnytte disse muligheder, påpeger Rolf Barfoed A/S i sin regnskabsmeddelelse. Her er det koncerndirektør Frederik Barfoed.

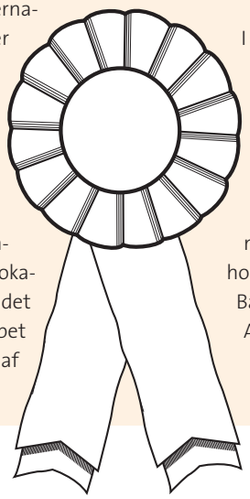
Antallet af ansatte steg fra 59 til 77 i i Barfoed-koncernen i 2007. I løbet af 2008 ventes antallet af ansatte at komme op på cirka 90 personer. Koncernen er i gang med en strukturænding, men den indebærer ikke reelle ændringer i ejerkredsen. Omstruktureringen skal sikre optimale rammer for en fortsat

udbygning og konsolidering af koncernen og betyder, at Barfoed Group A/S bliver nyt moderselskab for Rolf Barfoed A/S. Aktionærer i det nye selskab bliver 3 nye holdingselskaber, ejet af hhv. Rolf Barfoed, Frederik Barfoed og Camilla Barfoed.

Accura helt til tops på Legal500

KØBENHAVN: – Ledet af de dygtige allround eksperter Henrik Groos og Jon Dyhre Hansen styrer Accura fra sejr til sejr. Accura tiltrækker både danske og internationale klienter og repræsenterer såvel investorer som udviklere.

Sådan skriver den internationale advokatguide Legal 500 om det unge danske advokatfirma med den massive vækst i guidens afsnit om danske ejendoms- og entrepriseadvokater. Accura har i 2007 blandt andet repræsenteret Ejendomsselskabet Norden i forbindelse med købet af 224 ejendomme af TDC og GPT Halverton i opsætningen af en række fonde for i alt 7 milliarder kr.



I den absolutte top på Legal 500 finder man desuden Bech-Bruun, Kromann Reumert og Plesner. Hos Bech-Bruun er det partnerne Irene Wittrup og Torben Schøn, der fremhæves sammen med Lars Kjær, mens det hos Kromann Reumert er Niels Balslev og Flemming Horn Andersen i spidsen for teamet med ialt 38 advokater. Hos Plesner er det advokaterne Leif Djurhuus og Peer Meisner.

Legal 500 opdateres hvert år af et team, der interviewer klienter og konkurrenter samt samler information om advokatfirmaernes største sager. Advokaternes "michelin-guide" har typisk kun lille betydning for valget af advokat internt i Danmark, da nogle advokater end ikke optræder på listen. Men listen bliver typisk lagt mærke til internationalt af klienter og taget i betragtning i deres valg af advokatfirma. Læs hele beskrivelsen på www.legal500.com

Grontmij overtager DPR ingeniørerne

AALBORG: Grontmij | Carl Bro overtager det rådgivende ingeniørfirma DPR ingeniørerne og får dermed en endnu stærkere base i Nordjylland.

DPR ingeniørerne er et yngre rådgivende ingeniørfirma med base i Hjørring og Skagen og med projekter inden for alle gængse ingeniørdiscipliner. Dermed forventer Grontmij Carl Bro, at de to firmaers profiler matcher hinanden godt.

Medarbejderstaben hos DPR ingeniørerne fortsætter uændret med selskabets nuværende direktør, Jens Abildgaard, som leder af kontorerne i Hjørring og Skagen.

– Vi ser en række spændende perspektiver i overtagelsen af DPR ingeniørerne, der deler vores helhedsorienterede tilgang til opgaver og projekter. Der er i det hele taget en rigtig god kemi imellem os, og det glæder jeg mig til, at også kunderne kommer til at mærke. Og endelig er vi glade for at få et endnu bedre udgangspunkt for at skabe mere vækst i Nordjylland. Med yderligere to kontorer i det nordjyske kan vi i Grontmij | Carl Bro i endnu højere grad sikre vores kunder den lokalforankrede rådgivning, som vi lægger så stor vægt på at kunne tilbyde, siger direktør for Byggeridivisionen hos Grontmij | Carl Bro, Søren Larsen.

Tivoli og Arp-Hansen indgår strategisk samarbejde

KØBENHAVN: Arp-Hansen Hotel Groups nye hotel på Kalvebod Brygge bliver en integreret del af Tivolis koncept. De to selskaber har indgået en aftale om et strategisk samarbejde om et nyt tematiseret hotel på cirka 400 værelser.

Hotellet åbner sammen med Københavns nye kongrescenter Tivoli Congress Center, Downtown Copenhagen ultimo 2010 på Arp-Hansen Hotel Group A/S´s grund på Kalvebod Brygge.

Det nye Kalvebod Brygge-hotel er rettet mod både forretningsgæsterne og familiesegmentet og bliver nabo til SEB Bank og Rigsarkivet. Det ligger cirka 1 km fra Tivolis hovedindgang og i Tivolihavens sæson vil der komme til at køre en shuttle-bus mellem hotellet og Tivoli.

Arp-Hansen Hotel Group A/S overtog grunden 1. april 2008 og projekterer allerede nu i samarbejde med arkitekt Kim Utzon, der også har tegnet Copenhagen Island længere henne ad bryggen for Arp Hansen. Hotellet skal foruden værelser til 400 gæster, rumme en kongressal til 2.500.

Med dette samarbejde realiseres en længe ønsket drøm for Tivoli om at koble forlystelsesparken op på et temahotel tæt ved. Tivoli forsøgte i 2006 med et Norman Foster-tegnet hoteltårn, men de planer blev ikke godkendt af Københavns borgerrepræsentation.

Fakta

Arp-Hansen Hotel Group er Københavns største hotelkæde med i alt godt 1.700 værelser fordelt på 9 hoteller. Hotellerne drives og markedsføres under navnet Arp-Hansen Hotel Group – gruppens kendte hoteller er Phoenix Copenhagen, 71 Nyhavn Hotel, Imperial Hotel, Grand Hotel, The Square, Copenhagen Island, Copenhagen Strand, Hotel Opera og Gentofte Hotel.

Nyt skattecenter på vej i Haderslev

HADERSLEV: Arkitektfirmaet Friis & Moltke har vundet konkurrencen om et nyt skattecenter i Haderslev på 5.440 kvm. Sammen med KPC Byg og Bascon har Friis og Moltke udarbejdet vinderforslaget. Projektet sættes i gang inden for kort tid, og Skattecenter Haderslev samles på én adresse senest den 1. december 2009.

– Vores ambition er at befri den humanistiske grundidé i dansk arkitektur fra et klassisk ideal om alene at lave et smukt design til et spørgsmål om reel inddragelse af brugerne, børnene i skolerne, beboerne, medarbejderne osv., siger arkitekt Mikkel Frost (bagerst). Her sammen med partnerne Carsten Primdahl og Kolja Nielsen, Cebra.

FARVEL TIL

Med en forhøjet præmiesum på 500.000 kr. kan Nykredits arkitekturpris måle sig med verdens mest prestigefulde arkitekturpriser. I år gik den til det århusianske arkitektfirma Cebra Arkitekter, mens ONV Arkitekter fra Vanløse fik Nykredits Motivationspris for deres bud på billige boliger. Prismodtagerne er begge eksempler på arkitekter, der sætter en ære i at inddrage brugerne

Nykredit har med sin arkitekturpris, der nu er på 500.000 kr., formået for alvor at få skærpet opmærksomheden om uddelingen. I 2008 går prisen til arkitektfirmaet Cebra, der får hovedprisen.

– Vi er kolossalt stolte! Det er et kæmpe skulderklap for en ung arkitektvirksomhed som vores. Prisen vil åbne helt nye døre for os både herhjemme og i udlandet. Og så er vi dybt beærede over at indtræde på samme liste som de absolut største danske arkitektnavne, siger Mikkel Frost, medstifter af CEBRA.

Blandt Cebras design er Bakkegårdsskolen i Gentofte, men også planer for at omskabe det tidligere Horsens Statsfængsel til en ny levende bydel. Og blandt det, der kendetegner Cebra og flere andre af de yngre tegnestuer, der vinder priser, er at de bryder med de normer, der ellers har kendetegnet dansk arkitektur – og den danske arkitektbranche – som fælles afsæt igennem 4-5 årtier.

Internationale arkitekter er forbillede

– Vi forsøger ikke at konkurrere med de klassiske danske tegnestuer om at lave lødige bygningsværker. Vi har internationale arkitekter som vores forbilleder. Arne Jacobsen, Wilhelm Lauritzen og de andre danske klassikere er ikke vores udgangspunkt. Vi designer ikke kun smuk arkitektur – vi designer rammer for liv, siger Mikkel Frost, partner i Cebra, som han grundlagde i 2001 sammen med Carsten Primdahl og Kolja Nielsen.

I dag har Cebra mere end 30 ansatte og begrundelsen for at give prisen til Cebra er blandt andet:

– Cebra har en helt central og dominerende position blandt nye unge,

– Nu er tiden igen moden til at tænke på den enkelte beboers vilkår, og den industrielle arkitekturs produktionsmetoder skaber gode betingelser for den socialt bevidste arkitektur, siger arkitekt og stifter Søren Rasmussen, ONV Arkitekter.

KLASSIKERNE

danske succesfulde arkitekter som bl.a. BIG, Aart, Cobe og Effekt, der alle har gjort sig bemærket med et globalt udsyn og en udfordrende tilgang til den klassiske moderne danske arkitekturforståelse. Cebra har trods sine kun 7 år i branchen opført flere konkrete byggerier, har vundet en række arkitektkonkurrencer og var sammen med flere unge danske arkitektvirksomheder med til at vinde den første Gyldne Løve til Danmark på den danske pavillon på den prestigefyldte Internationale Arkitekturbiennale i Venedig i 2006.

Industriel arkitektur bliver fremtiden

Også vinderen af årets motivationspris på 100.000 kr., ONV Arkitekter, får i høj grad prisen for at lægge vægt på brugerne og deres behov. ONV Arkitekter er en af arkitektbranchens førende innovatører inden for præfabrikeret byggeri. Særligt er ONV kendt for et bud på, hvordan visionen for "billige boliger" i København kan realiseres med præfabrikerede boliger bygget op omkring et fleksibelt modulsystem.

ONV Arkitekter blev etableret i 2000 af arkitekt Søren Rasmussen, der tidligere har været ansat hos store danske tegnestuer som Dissing + Weitling og C.F. Møller. I dag tæller tegnestuen i Vanløse 4-5 medarbejdere, og Søren Rasmussen er helt klar på, at alle i byggebranchen ikke er enige med ham i, at præfabrikering er vejen frem.

– Industriel arkitektur kommer til at tegne sig for en markant del af fremtidens byggeri. Ikke dermed sagt, at alt byggeri fra nu af skal være kasser bygget på samlebånd. Men hvis man kigger på det, der bygges i dag i Danmark med traditionelle metoder, så vil de dårligste 50 procent af de byggerier være bedre tjent med at benytte >>

Nykredits Arkitekturpris og Motivationspris uddeles af Nykredits Fond på baggrund af en faglig indstilling af et prisudvalg, der i 2008 består af arkitekterne Kent Martinussen, Dansk Arkitektur Center, Carsten Holgaard, Holgaard Arkitekter og Klaus Toustrup, C.F. Møller.

industrielle metoder, siger Søren Rasmussen.

Et konkret eksempel på, at konceptet "billige boliger" kan realiseres, er pilotprojektet i Karens Minde i København udført af ONV i samarbejde med Tegnestuen Mejeriet. 12 billige boliger er opført sammen med almindelige andelsboliger. Grundidéen bag byggeriet har været at skabe plads til boligens basale og nødvendige funktioner i præfabrikerede containere, der fragtes "færdigstøbte" og stables forskudt.

– For øjeblikket oplever vi en renæssance for den sociale bevidsthed i dansk arkitektur. Sidst vi så det, var i 50erne og 60erne. Det har drejet sig om "know how" i stedet for om "know why" – om at bygge vildt for byggeriets egen skyld i stedet for at bygge solidt for beboernes skyld.

Tidligere modtagere af Nykreditprisen

2007	Arkitekt Dorte Mandrup-Poulsen
2006	Arkitektfirmaet C.F. Møller A/S
2005	Arkitekt Lene Tranberg
2004	Billedkunstner Olafur Eliasson
2003	Landskabsarkitekt, dr. agro Malene Hauxner
2002	Tegnestuen PLOT, v/arkitekterne Julien De Smedt og Bjarke Ingels
2001	Landskabsarkitekt APS MDL Sven-Ingvar Andersson
2000	Arkitekt Knud Friis, Arkitekt Gehrdt Bornebusch og Arkitekt Vilhelm Wohlert
1999	Dissing + Weitling Arkitektfirma A/S
1998	DOMUS arkitekter A/S
1997	Schmidt, Hammer & Lassen A/S, arkitekter MAA
1996	Arkitekt m.a.a. Søren Robert Lund
1995	Arkitekt m.a.a. professor Boje Lundgaard
1994	Arkitekterne Troels Hasner og Ole Justesen
1993	Tegnestuen Jørgen og Inge Vesterholt, landskabsarkitekt Torben Schønherr og landskabsarkitekt Jeppe Aagaard Andersen
1992	Arkitekt, professor Erik Christian Sørensen, KHR A/S arkitekter, og arkitekt Mogens Brandt Poulsen
1991	Arkitekterne Ib Rasmussen og Jørgen Rasmussen, arkitektparret Inger og Johannes Exner og redaktør af "Bygning – By og Land" Klaus Eggers Hansen
1990	Tegnestuen Vandkunsten, Arkitektgruppen i Århus
1989	Mag.art. Sys Hartmann, arkitekt Poul Ingemann, arkitekt Erik Einar Holm og Tegnestuen Kvisten
1988	Arkitekt Johan Otto von Spreckelsen (post mortem) og ingeniør Erik Reitzel, 3 x Nielsen og arkitekterne Carsten Hoff og Susanne Ussing
1987	Arkitekt Henning Larsen, arkitekt Jørn Utzon og arkitekt Ulrik Plesner

Gazelle

Cebra blev i efteråret 2007 udnævnt til Gazelle virksomhed af Dagbladet Børsen. Blandt Cebras aktuelle projekter er firmaet – i samarbejde med C. F. Møller A/S, BB + GG Arquitectes (ES) og Kollision I/S samt ingeniørfirmaet Grontmij | Carl Bro as – prækvalificeret til konkurrencen om det nye Multimediehus på Århus Havn. Konkurrencen er udskrevet af Århus Kommune og Realdania. Vinderen forventes at være udpeget i starten af 2009.

Nye perspektiver

For at prisen virkelig bliver lagt mærke til, har Nykredit valgt at forhøje beløbene til priserne for at lade dem komme op på et niveau, hvor de kan sammenlignes med de vigtigste priser i verden som arkitekturens ukronede svar på en Nobelpris, The Pritzker Architecture Prize, der har en værdi på lige under 500.000 kr. og den prestigefyldte europæiske arkitekturpris Mies van der Rohe Architecture Award på godt 375.000 kr.

– Vores ambition er ikke at konkurrere med de store internationale arkitekturpriser. Vi ønsker at belønne arkitekter, der tænker nyt, og som tilfører en stærk dansk arkitekturtradition nye perspektiver af høj kvalitet til gavn for os alle. Det vil vi gerne kreditere på et niveau, der matcher de førende internationale priser, siger Peter Engberg Jensen, koncernchef i Nykredit. ■

Offentlige Private Partnerskaber (OPP)

– den praktiske proces

Den 1. og 2. oktober på First Hotel Skt. Petri

Konferencebeskrivelse

På konferencen får du indsigt i den praktiske proces der ligger bag et offentligt privat partnerskabsprojekt. Seminariet vil gennemgå de udbudsretlige, kontraktuelle og finansielle aspekter i et OPP projekt.

Hvorfor afholder vi konferencen?

Vi afholder konferencen da OPP – projekter gerne skulle være en vej til innovation, bedre offentlig service og effektiv udnyttelse af samfundets ressourcer.

Målgruppen

Konferencens målgruppe er offentlige og private aktører, der ønsker at forstå og få indsigt i den proces der ligger bag et OPP Projekter.

5 gode grunde til at deltage

1. Du får afklaret om OPP er realistisk eller et modefænomen der vil forsvinde igen
2. Du får en forståelse for de udbudsretlige udfordringer der er ved OPP
3. Du får en forståelse for de komplicerede kontrakter, som løber over 15 år eller mere
4. Mulighederne der er for finansiering af OPP vil stå klart for dig bagefter
5. Det bliver afklaret om OPP er praktisk muligt

Dirigent

Advokat Kurt Bardeleben, der har betydelig OPP-erfaring, vil under hele konferencen udfordre indlægsholderne til inspirerende og lærende dialog. Kurt er partner i Advokatfirmaet Poul Schmith, Kammeradvokaten

København

First Hotel Skt. Petri
Krysralgade 22
1172 København K
www.hotelsktpetri.com

Din investering koster

En dag kr. 5.495,- eksl. moms
Begge dage d. 1. og d. 2. oktober til kr. 9.995,- ekskl. moms.
Ønsker du at deltage i middagen koster det kr. 500,-.
Tilmeld 3 og betal for 2.

Tilmeld dig seminaret ved at:

■ bruge tilmeldingskuponen på hjemmesiden: www.nohr-con.com, hvor du også kan finde mere information
Du kan også ■ e-maile til info@nohr-con.com, eller ■ ringe til os på +45 70 20 11 46

Nohr-Con

Zeppelinerhallen · Islands Brygge 55 · 2300 København S · Tlf. (+45) 70 20 11 46 · www.nohr-con.com

Program - Dag 1

08.45	**Registrering og forfriskninger**
09.00	**Velkomst og scenen sættes** *v/ Kurt Bardeleben, partner, Kammeradvokaten*
09.40	**OPP i udlandet – Hvor langt er OPP i Tyskland?** *v/ Anne Rubach-Larsen, Advokat, White & Case LLP, Hamborg*
10.10	**Erfaringer fra Norge OPS case.** *v/ taler oplyses senere*
10.40	**Pause**
10.55	**Derfor bruger vi OPP** *v/ Carsten Jarlov, Direktør, Slots- og Ejendomstyrelsen*
11.25	**Derfor brugte vi ikke OPP** *v/ Nicolaj Jensen, Bygningschef, kgl. Teater*
11.50	**Kortlægning af udfordinger vedrørende OPP** *v/ Jakob Scharff, Chefkonsulent, KL.*
12.20	**Paneledebat** *v/ Carsten Jarlov, Nicolaj Jensen og Jakob Scharff*
13.00	**Frokost**
14.00	**OPP Processen fra tanke til kontrakt** *v/Pia Bay, Projektleder, Odense Kommune*
14.45	**Pause**
14.55	**How the EU Commission sees the PPP future development** *v/ Lukasz Rozanski, EU-commission*
15.40	**Pause**
15.50	**OPP i et udbudsretligt perspektiv** *v/ Christina Tvarnø, Professor, Handelshøjskolen i København*
16.30	**Paneledebat** *v/ Christina Tvarnø, Lukasz Rozanski og Pia Bay*
17.00	**Dag 1 slutter**
19.00	**Konferencemiddag** (seperat tilmelding)

Program - Dag 2

Bag om OPP reglerne – Fordybningsdagen

08.45	**Registrering og forfriskninger**
09.00	**Velkomst**
09.10	**Hvordan er kontraktgrundlaget for et OPP projekt?** *v/Henrik Puggaard, partner, Lett*
11.00	**Pause**
11.15	**Konkurrencepræget dialog og OPP** *v/ Majse Jarlov, advokat, Bender von Haller Dragsted*
12.00	**Frokost**
13.15	**Financial PPP models** *v/Kenny Whitelaw-Jones, Director, Financial Mechanics Ltd*
14.15	**Pause**
14.30	**Skatte- og momsaspekter i danske OPP projekter** *v/Palle Kauffmann og Lars Nyhegn Eriksen, Deloitte*
15.50	**Pause**
16.00	**Opsummering hvad har vi hørt de sidste 2 dage?** *v/ Kurt Bardeleben, Partner, Kammeradvokaten, advokatfirmaer Poul Schmith*
17.00	**Dagen slutter**

Læs mere på www.nohr-con.com

Foto: Nicolai Perjesi/VisitDenmark

Boligejendomme dyrere i Århus

Forskelle i både efterspørgsel og i ekstra administrationsomkostninger gør det til en langt bedre forretning at eje boligejendomme i Århus end i København

Det har langt bedre kunnet betale sig at investere i boligudlejningsejendomme i Århus end i København, viser en analyse fra DTZ.

For 5 år siden kostede en boligudlejningsejendom 8.000 kr. per kvm. i København. Hvis man havde solgt den på toppen i 2. kvartal 2006 ville den indbringe 21.000 kr. per kvm. svarende til en stigning på 162 procent. I 1. kvartal i år var priserne dog allerede faldet og en kvm. kunne i snit kun sælges for 14.000 kr. per kvm. Det svarer til, at en investor, der købte på toppen i 2006 har tabt 33 procent af sin investering.

Helt anderledes har situationen været i Århus. Her kostede en kvm. boligudlejningsejendom 9.000 kr. i begyndelsen af 2003, hvilket svarer til 12,5 procent mere end i København.

Men i mellemtiden er prisen, ifølge DTZ, steget til 27.000 kr. per kvm. på toppen i 2006 – en stigning på ikke mindre end 200 procent. Den pris er faldet lidt tilbage igen, men slet ikke i samme niveau som i København. I 1. kvartal 2008 var prisen nemlig 25.000 kr. per kvm. Det svarer til en pris 78 procent højere end i København, men ikke mindst så svarer det til, at en ejendombesidder i Århus har forøget sin formue med 177 procent, hvis han har ejet en ejendom siden 2003, mens hans kollega i København "kun" har tjent 75 procent.

Stabile priser i Århus

I modsætning til priserne i København, så har priserne i Århus ligget stabilt de sidste 4 kvartaler. Årsagen er, at der både er forskel på efterspørgslen, men også på nogle mere tekniske ting, der i sidste ende gør det til en bedre forretning at have boligudlejningsejendomme i Århus end i København.

Efterspørgslen har siden 2003 været præget af private og mindre investorer. Flere pensionsselskaber har til gengæld afhændet deres boligporteføljer i blandt andet København og Århus for at tage fortjenesten hjem og har i stedet investeret i erhvervsejendomme, der har givet et højere direkte afkast.

En ejer af boligudlejningsejendomme i Århus har forøget sin formue med 177 procent siden 2003, mens hans kollega i København "kun" har tjent 75 procent.

I Århus har efterspørgslen på lejeboliger været relativt højere end i København og det har presset markedslejen op og minimeret tomgang. Muligheden for at indrette tagboliger og sælge fra har også fået priserne til at stige. Og endelig så har de faldende renter helt generelt påvirket prisdannelsen.

Der er også forskelle i indtægtsmulighederne i København og Århus. Niveauet for omkostningsbestemt husleje i København er ifølge huslejenævnet i København for en typisk udlejningsejendom 300-400 kr. pr. kvm. eksklusiv hensættelser til udvendig vedligeholdelse og eventuelle forbedringstillæg for termovinduer, nyt køkken og bad mv.

Markedsleje højere i Århus

Markedslejeniveauet, der godkendes af huslejenævnet i København, er op til ca. 1.200 kr. pr. kvm. afhængigt af ejendommens beliggenhed og stand mv. De tilsvarende tal for Århus er ca.

En ejendomsinvestor i Århus kan få mere ind per kvm. end hans kollega i København.

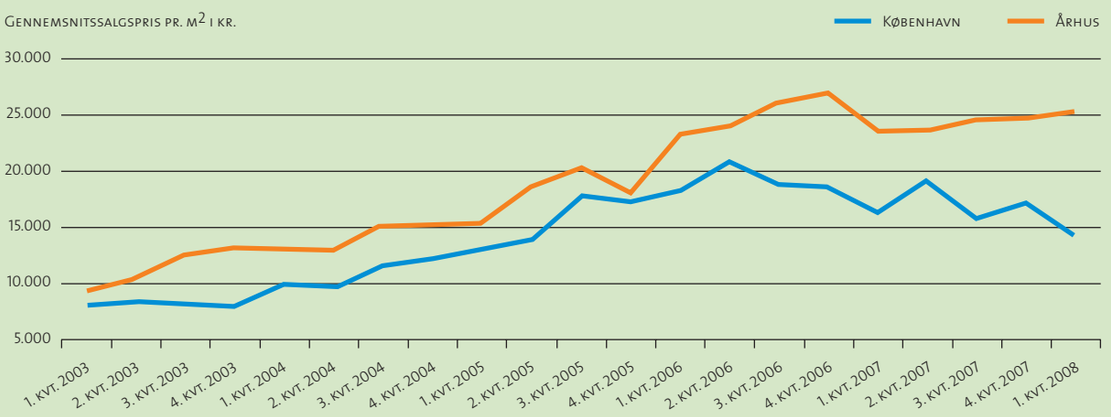
450 kr. pr. kvm. for omkostningsbestemt husleje og op til 1.500 kr. pr. kvm. i markedsleje, ifølge Ejendomsforeningen Danmarks Jyllandsafdeling.

Derudover har Vestre Landsret en mere lempelig domspraksis end Østre Landsret for administrationsomkostninger. Hvor København godkender op til 2.300 kr. pr. lejemål i administrationsbidrag for 2008, godkender retten således 2.700 kr. i Århus. Samtidig kan man i Århus tilføre en post kaldet diverse og uden yderligere specifikationer opkræve et beløb på 50 kr. pr. lejemål. En tilsvarende post i København godkendes kun efter bilag.

I den kommende tid vil markedet i Århus yderligere blive favoriseret af, at udbudssituationen er mindre end i København, hvor mange usolgte projektlejligheder i stedet forsøges udlejet. Samtidig har høje byggepriser og stigende renter fordyret de gennemgribende forbedringer af ældre lejligheder og dermed rentabiliteten ved at løfte lejligheder fra omkostningsbestemt leje til markedsleje.

Da lejere med et valg mellem en nybygget og en ældre renoveret lejlighed typisk vælger den nybyggede, sætter det et loft for markedslejen for de ældre renoverede lejligheder og det er med til at lægge en dæmper på afkastet for de ældre boligudlejningsejendomme. ■

Prisudvikling på boligudlejningsejendomme i København og Århus



Prisen på boligejendomme i Århus ligger nu næsten dobbelt så højt som i København. Der er dog tale om et gennemsnit. Centralt beliggende ejendomme i København kan også findes til en udbudspris til op på 27.000 kr.

Rustent butikscenter ændrer Vejle

VEJLE: Et team af arkitekter fra de to tegnestuer 3XN og schmidt hammer lassen har sammen skabt et anderledes shopping center i Vejle centrum med et markant arkitektonisk ambitionsniveau.

Det nyåbnede Bryggen har med sin særprægede, rustrøde facade og sine geometriske former sin helt egen tydelige profil udadtil og er et klart eksempel på, hvordan byggerier kan ændre en bys anatomi.

Det nye shopping center bliver en naturlig forlængelse af gågadesystemet mod syd, og det vil understrege og puste yderligere liv til det spirende bymiljø, hvor gågaden krydser Vejle Å over den historiske bro til Søndertorv. Centret ligger ud til det nyanlagte torv som er tilrettelagt af billedkunstneren Morten Stræde.

Selvom bygningen udtryksmæssigt skiller sig ud fra omgivelserne, er den tænkt som en naturlig del af bymiljøet, der understøtter de eksisterende bygninger. Bryggens 33.000 kvm. huser 80 nye specialbutikker, caféer og restauranter. Afhængig af årstid, vejr og vind kan de overdækkede aktiviteter trække ud, så man kan sidde på pladsen mellem centret, åen og gågaden.

Bryggen er bygget af NCC Property Development og Steen og Strøm. Ingeniører på projektet har været Niras, Cowi og Rambøll. Bryggen er opført i totalentreprise af NCC Construction.

– Bryggen, som er karakteriseret ved sine futuristiske linjer, vil udgøre en kraftfuld afslutning af det sydlige strøg og markere sig visuelt, som byens nye center og torv, siger partner Kim Holst Jensen, Schmidt Hammer Lassen. Foto: NCC.

Norcap og Essex bygger Scandic-hotel i Århus

Århus har længe manglet hotelkapacitet. Nu har Norcap og Essex fået sammensat et udviklingsprojekt, så Scandic får 226 værelser midt i byen.

ÅRHUS: Scandic har indgået aftale om etablering af et nyt hotel på Østergade i det centrale Århus. Hotellet bliver påbegyndt i begyndelsen af 2009 og forventes at stå færdigt i juni 2010, får 226 værelser og bliver hotelkædens tredje hotel i byen.

Udover de 226 værelser får hotellet også konferencefaciliteter, bar/restaurant og fitnessafdeling.

Projektet er udviklet i et samarbejde mellem formidlingsselskabet NorCap og Essex. De to selskaber ejer via et fælles selskab grunden står for byggeriet, der også kommer til at indeholde en parkeringskælder og cirka 1.200 kvm. butiksareal.

Fakta
Scandic har allerede to hoteller i byen, nemlig Scandic Plaza Århus og Scandic Århus – med til sammen 312 værelser. I Danmark har Scandic 22 hoteller. De to seneste skud på stammen er Scandic Sønderborg og Scandic Jacob Gade i Vejle. På nordisk plan ønsker Scandic at gå fra 144 hoteller til 200 indenfor de kommende år.

PAPER MOON

Seriøse fagblade! Dansk Fagpresse er brancheforeningen for danske fagblade, tidsskrifter og specialmagasiner. Lige nu med 340 blade. Vi kontrollerer udgivelse, oplag og etik. Kun blade med klar adskillelse mellem redaktionel tekst og annoncer kan være medlem. Så det er ikke et hvilket som helst blad, du finder hos Dansk Fagpresse.

Dansk Fagpresse

www.danskfagpresse.dk

Gitte Andersen
Adm. direktør Signal Arkitekter
Arkitekt MAA/MDB

ARKITEKTEN HAR ORDET:

Arkitekten skaber værdier

Forandringer, udvikling og innovation er "bolsjeord" i den tid, vi er i. Det udfordrer dagligt vores måde at arbejde på og kan give helt nye spændende muligheder for arkitektfaget, – hvis vi altså tør lade os udfordre.

Vi har forladt industrisamfundet, er et stort skridt inde i oplevelsessamfundet, og det har ændret vores fokus på, hvad der skaber værdi i samfundet. En videnbaseret virksomheds virke måles ikke i form af, hvordan rummene bruges, men på værdien af de aktiviteter mellem mennesker som rummene understøtter og befordrer! Oversat: Social innovation.

Det ses i mange organisationer som afgrænsede udfordringer, enten til det fysiske arbejdsmiljø eller som en HR (human ressource) opgave. Men sjældent som en samtænkning af de menneskelige ressourcer og de fysiske rammer. MEN det er her, arkitekter kan sætte dagsordenen og skabe sammenhæng og værdi!

Innovation – også i rådgiverbranchen....
Megatrends som *globalisering* og *nye kundekrav* presser virksomheder, der udelukkende konkurrerer på pris og omkostninger. Fremtidens konkurrence går på vores evne til at hjemhente viden globalt og omsætte lokalt samt udvikling af unikke koncepter – at knytte ydelser til produktet som tilfører unik værdi **for kunden** = *Mass Customization*.

"Kan fremtidens arkitekt også vide noget om ledelse og økonomi?"

Danmarks fremtidige kompetencer er alt det, der ikke kan outcourses; strategisk ledelse, udvikling og individuel kundetilpasning – eller netop: innovation! For arkitekter betyder det, at vi skal evne at arbejde værdibaseret – at kunne visualisere visioner med afsæt i vore kunders krav til værdiskabelse.

Innovation kan være en mega vækstdriver. En undersøgelse blandt 5000 ledere i 20 lande viser, at under 2 % af innovationsprojekterne står for over 90% af værdiskabelsen. I Børsen har man kunnet læse, at virksomheder, der bruger designere tjener flere penge og virksomheder, der forholder sig aktivt til design har større eksport.

Innovation betaler sig altså, men vi mangler måske redskaber i arkitektfaget – eller behov for nytænkning af vores egne kompetencer og de fællesskaber, vi indgår i? Kompleksiteten i de projekter, vi i dag udfordres med kræver sparringspartnere og tværfaglighed. Innovation er **ikke** kun intuitiv kreativitet – men systematisk analyse, der kræver strategiske samarbejder i udformning af "rum".

Der er behov for nye rådgivningsydelser, der skaber værdi ved at samtænke ledelsesstrategier, kultur mellem mennesker og udformning af rum – evnen til at arbejde værdibaseret, brugercentreret og kreativt i tværfaglige praksisfælleskaber.

Arkitekten kunne gå nye tværfaglige veje....
Arkitekter skal tænke sig ud af boksen for er det eneste *"rigtige"* arbejde kun ansættelse på en *"tegnestue"*? Eller kan vi ar-

bejde med innovation og brugerinvolvering som en aktiv del af vores kreativitet og dermed skabe unik værdi for den enkelte bruger? Så bliver arkitektens rolle en anden som henholdsvis *procesrådgiver, rumdesigner, værdiskaber for slutbrugeren, kultur & designmanager, udvikler* osv

Men det kræver, at vi tør at blive udfordret. I det øvrige samfund tales der om tværfaglighed, hvor kernekompetencer udfordres for at imødegå indavl og snæversyn. At innovation netop opstår, når ikke bare overlappende kompetencer bringes sammen, men når modsatrettede kompetencer bringes sammen. Udfordringen er at få fagspecialisterne til at arbejde tværfagligt!

Tværfaglige samarbejdspartnere kan bidrage til mangfoldighed og give innovation de bedste vækstbetingelser.

Kunne det betyde at fremtidens arkitekt både ved noget om rum, arkitektur, kultur, ledelse og økonomi? Kunne det betyde at fremtidens arkitekt ikke alene arbejder i snævre kompetencefællesskaber men derimod udvikler i tværfaglige fællesskaber med HR managers, økonomer, kaospiloter, scenografer, kulturmanagers, kunstnere, change management konsulenter, antropologer, forskere m.m.?

"Arkitektur må ikke cementere snævre øjebliksbilleder"

Det vil give en tværfaglighed, der tilsammen kan fokusere på samtænkning af arkitektur, kultur, mennesker, og ledelse.

Udviklingsøkonom Ricard Florida siger, at drivkraften i moderne økonomier er innovation, hvor bohemer og nørder følges ad – eller sagt med andre ord – vækst kræver variation med plads til mangfoldighed, – at vi udfordrer vores tolerancetærskel og i nye tværfaglige fællesskaber bringer tænkninger på banen, der overskrider det forventelige.

"Bohemer og nørder skal følges ad"

I min verden er der nærmest ingen begrænsninger for i hvilke nye faglige fællesskaber og nye rådgivningsvirksomheder, jeg kunne indgå i som arkitekt. Men det kræver, at vi overkommer barrierer og fremover fokuserer på hvor netop VI kan gøre en forskel? At vi ikke udelukkende fokuserer på, at innovation tager afsæt i en teknologisk løsning frem for nye principper for tværfagligt samarbejde? At vi udvikler nye kulturelle proaktive normer og holdninger, at vi videndeler frem for at holde på viden og at vi indgår i at opbygge organisatoriske klimaforhold med tillid mellem samarbejdspartnere.

Med udgangspunkt i brugeren af *rum* skal vi udvikle *samarbejdsvillige bygninger* hvor arkitektur, materialer, overflader, belysning, indeklima, akustik, klimaskærm, design, lys, lugt tilsammen befordrer optimale relationer mellem mennesker – en arkitektur, der forandrer sig lige så meget over tid som de mennesker, der oplever den – og ikke en arkitektur, der forsøger at få magten over bevægelsen ved at cementere snævre øjebliksbilleder af en organisations behov.

Det kræver ændret fokus på:

- ny organisering af byggeprocesser
- udvikling af nye samarbejds- og ledelsesformer
- en strategisk indsats inden for byggeriet med fokus på innovation
- at vi "søger ud" **i nye** tværfaglige relationer
- at arkitektuddannelsen fremover udvikler kompetencer, der kreativt kobler mennesker/rum/ledelse
- at vi arbejder værdibaseret og kobler processer på tværs
- at vi sætter dagsordenen for en ny arkitektonisk praksis – med fokus på samarbejdsvillig, mangfoldig, flexibel og inviterende arkitektur!
- OG ikke mindst, at vi som arkitekter revurderer vores opfattelse af, hvordan vi skaber værdi, for hvem vi skaber værdi og i hvilke tværfaglige fællesskaber vi indgår. ■

Af Iben Winsløw
Advokatfirmaet FrølundWindsløw
imw@fwin.dk

ADVOKATEN HAR ORDET:

Digital Tinglysning – det lyder lovende

I juni 2006 blev det vedtaget, at det danske tinglysningssystem skulle digitaliseres. Oprindeligt var planen, at digital/papirløs tinglysning skulle være implementeret marts 2008, men som ved alle andre nye IT-løsninger er datoen blevet skubbet. Senest har Domstolsstyrelsen meddelt, at digital tinglysning starter op i begyndelsen af november 2008. Men mon ikke vi får en yderligere udskydelse? Imens vi venter, kan vi jo se på, om der er fordele ved det nye system.

I øjeblikket er man i færd med at indscanne de nuværende akter, som består af 80 mio. ark. Det betyder, at man ved indførelsen af det digitale system hurtigt og effektivt vil kunne få adgang til tinglyste akter, det vil sige servitutter, hæftelser og skøder.

Desuden vil digitaliseringen bestå af en såkaldt tinglysningsmotor, som skal gøre det samme som personalet i dag gør på tinglysningskontorerne. Efter det nye system foretages der indledningsvis en digital prøvelse, som blandt andet foregår ved indhentelse af oplysninger fra øvrige registre. Tinglysningen forudsættes at kunne ske på standard formularer. Prøvelsen kan enten udmønte sig i en tinglysning eller en udtagelse til manuel prøvelse. Det skønnes, at cirka 2/3 af alle anmeldelser kan ske automatisk uden manuel prøvelse. Særligt lysning af skøder og pantebreve forventes at kunne ske automatisk.

"Det er 80 millioner ark, der skal indscannes"

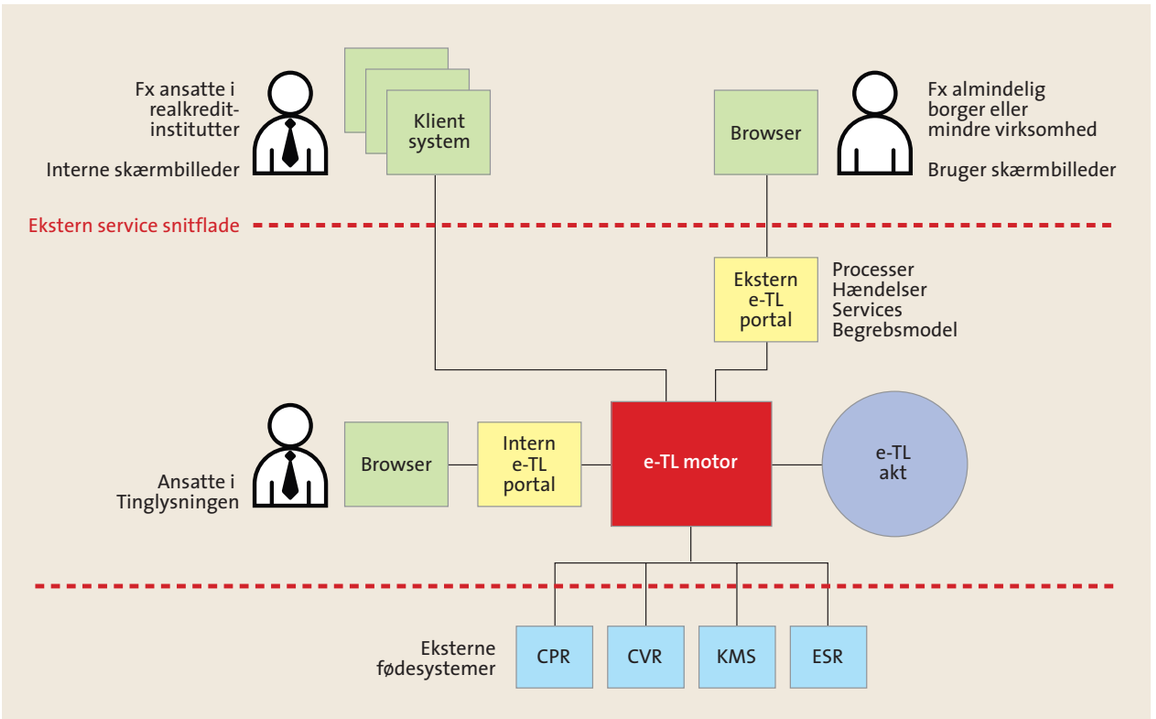
Det nye system er baseret på et grundlæggende princip om fri anmelderadgang. Det er nemlig hensigten, at alle skal kunne foretage tinglysning via deres digitale signatur. Det bliver endda muligt at foretage "prøvetinglysning", så man på forhånd kan sikre sig konsekvenserne af det, man gør.

Ved overdragelse af fast ejendom betyder det nye system, at såvel køber som sælger som udgangspunkt via deres digitale signatur skal godkende overdragelsen. Alternativt kan parterne give skriftlig fuldmagt til en advokat eller andre professionelle rådgivere, som derefter kan forestå overdragelsen ved egen digitale signatur.

Det er desuden tanken, at der etableres en anmelderordning tiltænkt for professionelle pantebrevsaktører, herunder kreditforeninger mv.. Anmelderordningen er en ordning, der er baseret på, at anmelderen indestår for, at tingene er i orden. Der vil derfor ikke ske en prøvelse af de pantebreve som lyses under anmelderordningen. Til gengæld vil ordningen være omfattet af en forsikringsordning. Dette betyder, at lysningen ikke forsinkes af, at privatpersonen ikke er i besiddelse af en digital signatur.

Tinglysningssystemet betyder, at fysiske pantebreve løbende skal konverteres til digitale dokumenter.

Den digitale tinglysning betyder også, at skøder ikke længere skal ejendomsværdipåtegnes.



e-Tinglysning (e-TL) står for elektronisk tinglysning. Kilde: www.domstol.dk

Der er således en lang række af fordele ved det nye system:

- akterne (servitutter, pantebreve og andre hæftelser samt skøder) bliver let tilgængelige
- alle med en digital signatur kan foretage tinglysning
- offentlige registre samkøres, hvorfor blandt andet ejendomsværdipåtegningen bortfalder
- der vil som udgangspunkt ikke være ekspeditionstid og lysning sker straks
- ensartet praksis omkring lysning for hele landet
- fejl på de dokumenter, der tinglyses nedsættes væsentligt
- sletning af anmærkninger sker automatisk
- de gammeldags flere sider lange skøder bortfalder herved uigenkaldeligt

Det bliver spændende at se, om systemet kommer til at fungere i praksis, særligt da alle skal kunne anvende det nye system, blot med besiddelse af en digital signatur.

På papiret ser det faktisk lovende ud. Nu venter vi blot med spænding på, hvornår det kommer op at flyve. ■

Allan Pedersen
Statsaut. revisor
apedersen@kpmg.dk

REVISOREN HAR ORDET:

Projektudviklere må vente med at bogføre avancer

Nye regler skal sørge for, at der bliver klarhed over, hvornår man kan indtægtsføre fortjenesten, når der bygges og udvikles ejendomme.

Et nyt fortolkningsbidrag (IFRIC 21) skal fastlægge retningslinjer for, hvornår avancer fra salg af ejendomme skal indregnes, herunder;

- at fastlægge, om en salgsaftale, indgået inden færdiggørelse af en ejendom, kan anses for at være en entreprisekontrakt (IAS 11)eller om kontrakten skal behandles som et egentlig samlet salg (IAS18) og

- retningslinjer for anvendelse af IAS 18 på ejendomme.

Et endeligt fortolkningsbidrag forventes at foreligge i løbet af de kommende måneder.

Den store forskel på de 2 fortolkninger af, hvornår avancer ved salg af ejendomme kan indregnes efter IAS 11 (produktionsmetoden) eller IAS 18 (salgsmetoden). Ved anvendelse af produktionsmetoden indregnes avance løbende, mens avance først indregnes ved endelig levering ved anvendelse af salgsmetoden.

Entreprenørarbejde
Produktionsmetoden (IAS 11) med løbende indregning af avancen kan anvendes, når entreprenøren udfører "construction services" i henhold til en købers specifikationer. Ydelsen skal således forstås som en serviceydelse:

"at samle et aktiv i henhold til en købers ønsker og specifikationer" i modsætning til salg af en ejendom, som sælgeren opfører efter egne ideer og specifikationer, hvilket for eksempel er det, som projektudviklere gør indtil det egentlige salg finder sted.

Der er fastsat følgende kriterier for, at en kontrakt skal kunne behandles efter IAS 11:

- Køberen skal kunne specificere væsentlige strukturelle elementer i designet af ejendommen, før byggeriet igangsættes og/eller væsentlige strukturelle ændringer efter byggeriet er igangsat.

- Sælgeren overfører løbende ejendomsret til og risiko vedrørende ejendommen til køberen i takt med opførelsen, hvilket kan være indikeret ved at:
  - Opførelsen sker på en grund, hvor køberen er ejer eller lejer
  - Køberen har ret til at overtage den igangværende opførelse og engagere en anden entreprenør til færdiggørelsen.

"En projektudvikler kan altså ikke løbende indtægtsføre salget. Avancen kan først bogføres, når hele ejendommen er færdigopført"

Omvendt vil følgende indikere, at salget skal behandles efter IAS 18, som altså betyder at indtægten først kan optages i regnskabet, når handlen afsluttes:

- Forhandlingen mellem køber og sælger vedrører primært beløb og tidspunkt for betalinger, mens køberen kun har begrænset mulighed for indflydelse på ejendommens design

- Aftalen giver kun køberen ret til at overtage en færdig ejendom/lejlighed på en senere dato, mens sælgeren reelt bibeholder kontrollen med projektet indtil overtagelsesdagen.

Et eksempel på ovenstående er for eksempel ejerlejlighedsprojekter, hvor udvikleren sælger lejligheder, før byggeriet bliver sat i gang eller under opførelsen. Sådanne projekter vil ikke kunne omfattes af IAS 11, når køberen har indgået aftale om levering af et færdigt byggeri/lejlighed, og køberen kun har ubetydelig indflydelse på det færdige byggeri (f.eks. placering af skillevægge, indvendige farver, valg af materialer til indretning, køkken, bad m.m.).

Ikrafttrædelse

Der er ikke fastsat en specifik ikrafttrædelsesdato i udkastet til IFRIC D21. Det anføres alene, at den foreslås obligatorisk for regnskabsår, der påbegyndes 3 måneder efter den endelige vedtagelse af IFRIC D21.

Fortolkningsbidraget skal godkendes af EU, før det formelt set bliver obligatorisk. Denne godkendelsesproces vil sædvanligvis tage mindst 9 måneder. Derfor ventes fortolkningsbidraget først at blive obligatorisk den 1. januar 2009 for kalenderårsregnskaber.

De foreliggende afgørelser fra Fondsrådet fra 24. april 2006 og 30. oktober 2006 bruger dog allerede samme argumentation som IFRIC D21.

Der er ingen særlige overgangsbestemmelser. IFRIC D21 skal således implementeres med fuld tilbagevirkende kraft. ■

Signal udvider direktionen med Søren Thorup

Signal arkitekter har ansat Søren Thorup som direktør for at styrke rollen som tværfaglig rådgiver ikke mindst til offentlige institutioner.

Søren Thorup kommer fra en stilling som kommunaldirektør i Hillerød Kommune og har i mere end 15 år beklædt en række topchefstillinger indenfor den offentlige sektor, både i stat og kommuner.

Søren Thorup er 50 år og har tidligere blandt andet været partner og direktør i Lundgaard - Konsulenterne, kommunaldirektør i Rødovre Kommune og ministersekretær for daværende miljøminister Lone Dybkjær, så han kender både staten og det kommunale arbejdsmiljø indefra. Han er oprindelig uddannet cand. phil. i historie.

– Med Søren Thorups erfaring og ledelsesmæssige indsigt, kan vi videreudvikle vores unikke værktøjer og opgaveløsninger i forhold til afdækning af organisatoriske behov, brugerdreven innovation, analyser og implementering af forandringsprocesser, så vi kan tilbyde vores kunder en stadig mere helhedsorienteret rådgivning, siger Gitte Andersen, adm. direktør og ejer af Signal.

Signal arkitekter består allerede i dag af arkitekter såvel som designere, økonomer, procesrådgivere samt en række andre tværfaglige kompetencer indenfor kommunikation og ledelse. Signal arkitekter har siden virksomhedens start i år 2000 været førende indenfor rådgivning omkring sammenhængen mellem menneskelige ressourcer og fysiske rammer – rum som strategisk redskab i forandringsprocesser.

Søren Thorup skal med afsæt i sin mangeårige erfaring som både topleder og konsulent styrke Signals kompetencer og rådgivning indenfor ledelse, organisation og kommunikation, bl.a. i relation til politisk ledede organisationer.

Tidligere Volvo-direktør ny i MT Højgaard-bestyrelse

Curt Germundsson er nyvalgt til bestyrelsen i MT Højgaard.

Curt Germundsson, der er 63 år, har senest været Senior Vice President i AB Volvo/Volvo Car Corporation og er desuden medlem af bestyrelsen i en række skandinaviske virksomheder.

Den generalforsamlingsvalgte bestyrelse i MT Højgaard a/s har herefter følgende sammensætning:
Per Møller (formand), Højgaard Holding a/s
Adm. direktør Jørgen Nicolajsen (næstformand), Monberg & Thorsen A/S
Direktør Erik D. Jensen, Royal Scandinavia A/S
Adm. direktør Poul Lind, PowerSense A/S
Direktør Bent Pedersen
Koncerndirektør Lars Rasmussen, Coloplast A/S
Direktør Curt Germundsson

Desuden er uddannelseskonsulent Irene Chabior, finanschef Poul M. Rørup og specialarbejder Stefan Hansen medarbejdervalgte medlemmer.

Jesper Nygård næstformand i Realdania

Realdania har på sit ordinære repræsentantskabsmøde konstitueret sig i en ny konstellation. Arkitekt Jean Brahe er igen valgt som formand, mens Cand.scient.adm. Jesper Nygård fra boligselskabet KAB er ny næstformand. Udover bestyrelsen i Realdania er Jesper Nygård medlem af BD Konsulenterne A/S, hvor han er formand, af Boligselskabernes Landsforening, af Byfornyelsesselskabet Danmark S.m.b.A. (formand), af Fonden for Billige Boliger, af KAB Fonden og af Landsbyggefonden (formand).
Repræsentantskabet nyvalgte desuden Lone Sejersen, Vedbæk, til bestyrelsen. Genvalgt blev Niels Busk, Åbybro, og Jørgen Zartow, Herning, mens Peder J. Pedersen fratrådte bestyrelsen på grund af den vedtægtsbestemte aldersgrænse.

Direktør Lone Sejersen er født i 1954, uddannet Cand.arch. og har tidligere blandt andet været ansat i Arbejdernes Andels Boligforening (AAB), været direktør i Hundested Kommune, teknisk direktør i Hundested Kommune, og vicekommunaldirektør.

Et magtfuldt par i dansk byggeri:
Jean Brahe er genvalgt til ny formand for bestyrelsen i milliard-fonden Realdania, mens Jesper Nygaard er ny næstformand.

Louis Becker bliver professor

Arkitekt og direktør Louis Becker, Henning Larsen Architects, er blevet adjungeret professor ved Aalborg Universitet. Beslutningen er truffet af Akademisk Råd ved Det Teknisk-Naturvidenskabelige Fakultet.

Louis Becker har i mange år haft en nær tilknytning til landets arkitektskoler og fungeret som underviser og censor i både Aalborg, Århus og København. Han er uddannet arkitekt fra Arkitektskolen i Århus i 1989, blev ansat hos Henning Larsen Architects samme år og har siden 2005 været direktør med ansvar for det internationale marked.

Et bedømmelsesudvalg ved Institut for Arkitektur og Design lagde i deres bedømmelse netop vægt på Louis Beckers internationale erfaring og anerkendelse.

– Det er en stor ære at få tildelt titlen som adjungeret professor, og jeg glæder mig til en endnu tættere tilknytning til uddannelsesmiljøet i Danmark. Arkitektfaget er under forandring i disse år, og arkitekter er nødt til tænke bæredygtige løsninger ind i deres projekter allerede i idé-fasen. Det stiller store krav til arkitekternes viden. Det har stor indflydelse på arkitekturen og vil forandre den for altid, siger Louis Becker, Henning Larsen Architects.

Danske Bank-direktør i Goldschmidt-bestyrelse

– Vi har ønsket en mere fremtidssikret organisation, efterhånden som koncernen har udviklet sig fra at være en ren ejendomsvirksomhed til en virksomhed med investeringer inden for ejendomme, værdipapirer og porteføljeselskaber. Jørgen Toftegaard (billedet) kan med sin mangeårige erfaring fra bankverdenen overskue den kompleksitet, siger adm. direktør Mikael Goldschmidt, M. Goldschmidt Holding.

M. Goldschmidt koncernen har udpeget vicedirektør i Danske Bank, Jørgen Toftegaard, til bestyrelsesformand for tre af koncernens selskaber, henholdsvis M. Goldschmidt Holding A/S, M. Goldschmidt Ejendomme A/S og M. Goldschmidt Capital A/S.

M. Goldschmidt Holding er et personligt ejet selskab, og sammen med bl.a. selskaberne M. Goldschmidt Ejendomme og M. Goldschmidt Capital investerer koncernen i ejendomme, værdipapirer og virksomheder.

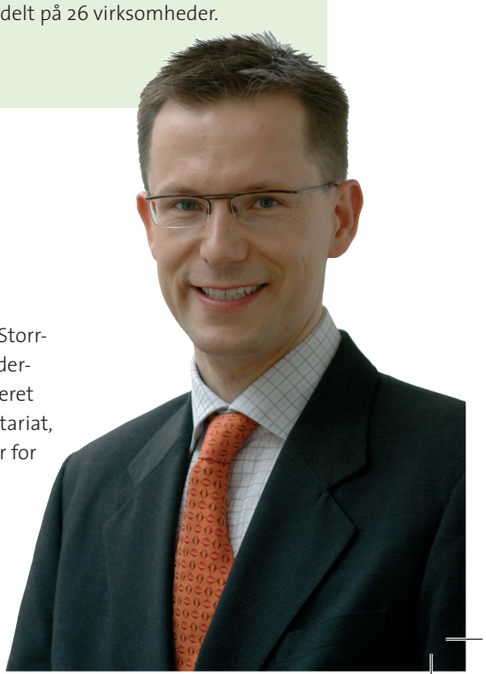
– Som bankmand og finansiel rådgiver har jeg indsigt i mange brancher, og min opgave bliver at supplere ledelsen i vurdering af udfordringer og risici. Mikael Goldschmidt er købmanden og idemanden, min opgave bliver – i samspil med Mikael Goldschmidt og den øvrige ledelse – at afkode mulighederne og fastlægge den mest optimale strategi. Og jeg håber at kunne medvirke til en fortsat professionalisering af bestyrelsens arbejde og bane vej for en yderligere ekspansion i koncernen, siger Jørgen Toftegaard.

Vicedirektør Jørgen Toftegaard går om kort tid på pension fra jobbet som chef for Danske Banks Finanscenter København og Region København, der blandet omfatter bankens største erhvervskunder, Merchant Bank, Danske Forvaltning samt alle Danske Banks afdelinger i København, på Frederiksberg og på Amager.

Fakta
M. Goldschmidt Holding blev grundlagt i 1979 af Mikael Goldschmidt og beskæftiger i helt eller delvist kontrollerede datterselskaber over 1.000 medarbejdere fordelt på 26 virksomheder.

Ny direktør i Dansk Byggeri

Lars Storr-Hansen ny adm. dir. for Dansk Byggeri. Lars Storr-Hansen er 40 år, uddannet cand. polit. og er i dag underdirektør i HTS. Før har Lars Storr-Hansen blandt andet været ansat som økonom i Venstres politisk-økonomiske sekretariat, journalist på Børsens Nyhedsmagasin og særlig rådgiver for tidligere skatteminister Svend Erik Hovmand.



Ny formand og direktør i Bygherreforeningen

Lars Ole Hansen fra Universitets- og Bygningsstyrelsen bliver ny formand i Bygherreforeningen....

Knud Erik Busk er stoppet som formand i Bygherreforeningen efter næsten ni år på posten. Han er blevet afløst af Lars Ole Hansen fra Universitets- og Bygningsstyrelsen.

Knud Erik Busk har som bygherre været involveret i projekter som udbygningen af Københavns Lufthavn, etableringen af DR Byen og senest realiseringen af Ritt Bjerregaards billige boliger som direktør for Fonden for Billige Boliger – med sekretariat hos Kuben.

Bygherreforeningen har under Knud Erik Busks ledelse udviklet sig til en betydelig interesseorganisation inden for byggeriet og repræsenterer i dag over 70 professionelle bygherrer. Medlemmerne bygger tilsammen for anslået 30 mia. kr. om året og beskæftiger ca. 1000 af byggeriets beslutningstagere. Knud Erik Busk får nu bedre tid til at passe sine andre tillidshverv fx som Bygherreforeningens repræsentant i Klagenævnet for Udbud og som formand for Nordisk Byggedag. Og han får bedre tid sammen med hustruen Grethe til at passe den økologiske golfbane, som de har anlagt ved gården mellem Hundested og Frederiksværk.

Samtidig med at der bliver udpeget en ny formand i foreningen udnævnes nuværende sekretariatsleder Henrik L. Bang til direktør for Bygherreforeningen. Henrik L. Bang har ledet sekretariatet siden 2004.

Bestyrelsen i bygherreforeningen består derudover af følgende medlemmer: Bo Tarp, Vejdirektoratet (næstformand) Palle Adamsen, Lejerbo Rolf Andersson, KAB Morten G. Fossum, JM Danmark (nyvalgt) Jørgen Steen Knudsen, Forsvarets Bygnings- & Etablissementstjeneste Poul Larsen, Esbjerg Kommune, Karen Mosbech, Københavns Ejendomme og Michael Sloth, Kuben Management (nyvalgt). Nyvalgte suppleanter er: Nicolai Bundgaard, Region Hovedstaden Jens Hammer, Aalborg Kommune.

.....og Henrik L. Bang bliver ny direktør i foreningen, der tilsammen tæller medlemmer med byggerier for cirka 30 milliarder kr. om året.

Henrik Klinge igen direktør i Alectia

Henrik Klinge vender tilbage som direktør for ALECTIA Buildings. Henrik Klinge kommer fra en stilling som direktør for Kuben Byg A/S, hvor han har været de seneste 15 måneder. Før da var han direktør i Birch & Krogboe og har tidligere igen været i både Steensen & Varming, Kampsax og Cowi. Det var adm. direktør Ingelise Bogason, der har hentet Henrik Klinge tilbage til den stærkt ekspanderende koncern.

– Ingelise Bogason ringede og gav mig et tilbud, jeg ikke kunne afslå. Selvom det har været spændende, men også udfordrende i det nuværende marked at være i Kuben, så er perspektiverne i det nye job så gode, at jeg har valgt at vende tilbage.

Henrik Klinge er 51 år, civilingeniør og har et omfattende netværk i bygge- og ejendomsbranchen. Han er gift og har tre store børn. Henrik Klinge efterfølger Michael Nielsen.

KAB får Bygherreprisen 2007

Bygherreprisen 2007 er tildelt KAB – Danmarks største almene forretningsførerselskab. Prisen tildeles KAB for at være med til at sætte dagsordenen for såvel den almene boligsektor og for byggeriets udvikling. Og for at bidrage til byudviklingen i København med gode og kvalitetsbetonede nybyggerier.