34

Der er kamp om de gode hoveder. Læs hvilke profiler, der er mest efterspurgt netop nu

20

Erhvervsbyggeriet boomer i Ørestad. Få overblikket over udviklingen i København på side 20 og 26

ARTIKLER

5 **Leder** | Udfordringer i en turbulent tid

10 **Indblik** | København – jatak eller nejtak

16 **Baggrund** | Danmark er mindre transparent end Sverige

20 **København** | 11 erhvervsbyggerier på vej i Ørestad

26 **København** | Boliger tiltrækker erhverv

34 **Tema rekruttering** | Tordenskjolds soldater

38 **Tema rekruttering** | Kampen om de gode hoveder

44 **Tema sikring** | De vil erobre sikringsmarkedet

50 **Tema sikring** | 20 procent årlig vækst i sikringsmarkedet

52 **Indblik** | Flere turister til Billund

56 **Reportage** | Realea fik det Gyldne Søm

70 **Analyse** | Nordiske lejepriser fortsætter opad til 2009

ORDET ER DIT

74 **Ordet er dit** | Klimaforbedringer – nu eller aldrig
af Michael S. Nielsen

76 **Ordet er dit** | Tvangsauktioner – igen en del af hverdagen
af Iben Mai Winsløw

78 **Ordet er dit** | Derfor er lånefinansiering blevet sværere
af Elsebeth Toftmann Asmussen

OVERBLIK

Nyheder Indland | 6-8, 18, 41, 54-55, 58-62, 80

Marked og transaktioner | 42

Nyheder Norden | 30-32

Nyheder Udland | 64-69

Virksomheder og mennesker | 81-82

Få alle nyhederne på skrive-bordet

magasinet ejendom

Læs hver dag det sidste nye fra bygge- og ejendomsbranchen på **www.magasinetejendom.dk**

magasinet ejendom

www.magasinetejendom.dk

Udgivet af
SP Business Media Aps.
Ndr. Strandvej 119 G · 3150 Hellebæk
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 11. november
Deadline for indlæg 20. oktober
Deadline for annoncer 24. oktober

Forsiden
Adm. direktør Thomas Lindström, Carlyle

Medlem af

Udfordringer i en turbulent tid

Den værste krise siden starten af 90erne, siden 30erne eller i 100 år? Der er rigtig mange, der er hurtige til at bedømme, hvor galt det går. Det er også uomtvisteligt, at finanskrisens omfang er uoverskueligt især i USA.

Man må dog ikke glemme, at den danske bygge- og ejendomsbranche fast udgør omkring en tiendedel af den danske aktivitet målt både på medarbejdere og på BNP. Det er altså en kæmpe sektor, der arbejder videre og det skal man huske, mens man læser om ejendomsaktører, der har rejst sig med raketfart og nu ikke står distancen i den likviditetsmæssige snævring, som vi er vidne til netop nu.

I dette nummer har vi blandt andet valgt at sætte fokus på København som investeringsby og give et overblik over de mange projekter, der er i gang. Samtidig giver vi et indblik i, hvorfor investeringsfonden Carlyle for eksempel ikke ryster på hånden, selvom de har projekter for flere milliarder i en krisetid. Det går op og det går ned, og inden Grønttorvet i Valby er færdigt, kan markedssituationen have ændret sig flere gange. Sådan er der mange, der trods alt har det i det nuværende marked: Hvis man har afdækket sin finansiering er det langt hen ad vejen "business as usual", selvom det er på ændrede markedsvilkår. Men det er vel de færreste ledere, der forventer, at de kun bliver prøvet af i et opadgående marked.

Magasinet Ejendoms erklærede mål er at bygge bro og skabe forståelse mellem de forskellige led og aktører i bygge- og ejendomsbranchen. I dette nummer er det særligt synligt i artiklen om sikringsmarkedet. Sikkerhed i en ejendom er normalt ikke noget, der bliver taget særligt hensyn til hverken af investorer eller bygherrer. Men udviklingen er gået hurtigt på området, og i dag kan bygninger tænke selv både når det gælder sikkerhed og også for eksempel energistyring. Driften af en bygning bliver langt billigere, når tingene er integreret og derfor vil de nye markedsmuligheder også få stor betydning for investorer og bygherrer.

Vi håber, at du får glæde af at læse både den og de mange andre spændende artikler i Magasinet Ejendom nr. 4. God fornøjelse!

Med venlig hilsen
Magasinet Ejendom
Kamilla Sevel, chefredaktør
sevel@magasinetejendom.dk

Enggaard skal bygge 7.000 kvm. energineutrale boliger

AALBORG: Aalborg Kommune har i samarbejde med BOLIG+ valgt bygherren til et energineutralt boligbyggeri ved havnen i Aalborg. Det er blevet entreprenør- og byggefirmaet A. Enggaard, der efter grunden har været i udbud, har købt et område mellem Limfjordsbroerne af Aalborg Kommune. Nu skal en international projektkonkurrence skabe grundlaget for 7.000 kvm. etageboligbyggeri i den såkaldte BOLIG+ standard.

– Vi har fokus på fremtidens klimarigtige byggeri og vil gerne være med til at præge udviklingen af dansk byggeri i samarbejde med dygtige rådgivere, siger Søren Lundby, projektchef hos A. Enggaard.

A. Enggaard ejer sammen med TIKA Holding allerede de omkringliggende arealer ned til Limfjorden mellem de to broer, hvor de to selskaber opfører boligbyggerier med udsigt til Aalborgs skyline.

Projektkonkurrencen sættes i gang 29.-30. oktober med konferencen "BOLIG+ Effekt" i Aalborg efterfulgt af BOLIG+ workshops i København og Århus. Første trin er en prækvalifikationsrunde, der gennemføres i samarbejde mellem BOLIG+ og Byggeriets Innovation og skal sikre, at byggebranchens "stærkeste og mest progressive rådgiverkompetencer" kan bidrage til at sikre BOLIG+ byggeri af arkitektonisk kvalitet.

– Vi finder det naturligt at afslutte bebyggelsen med dette markante projekt som skal dokumentere, at dansk byggeri er med i front af byggeriets udvikling mod klimaneutralitet, siger projektchef Søren Lundby, A. Enggaard, der udvikler en række boligbyggerier langs havnen i Aalborg.

Selve projektkonkurrencen forventes at løbe fra december 2008 til april 2009.
Projektet støttes af Realdania, EUDP og Elsparefonden.

Fakta
BOLIG+ standarden for boligbyggeri kræver:

- Energineutralitet på årsbasis inklusive et privat elforbrug til apparater og belysning i en etagebolig på 1700kWh
- Bygningens energimæssige ydeevne minimum som lavenergiklasse 1
- Intelligent og betjeningsvenlig brugerstyring
- Fleksibilitet i brug og over tid
- Godt og sundt indeklima
- Arkitektonisk kvalitet tilpasset den lokale sammenhæng

Cowi tjente 89 mio. kr. i 1. halvår

LYNGBY: Cowi kommer ud af 1. halvår 2008 med en vækst i omsætningen på 15 procent til 1,7 milliarder kr. og en vækst i indtjeningen på den primære drift på 13 procent til 89 mio. kr., hvilket dog betyder, at overskudsgraden er faldet fra 7,2 procent til 5,2 procent. Den omsætningsmæssige fremgang er bred inden for alle forretningsområder, bl.a. er der betydelig fremgang inden for virksomhedens satsningsområde klima og bæredygtighed.

– Resultatet for første halvår 2008 er tilfredsstillende. Vi har haft en høj efterspørgsel inden for alle vores forretningsområder, og som noget nyt kan vi se en betydelig fremgang for vores rådgivning inden for miljø, klima og bæredygtighed. Det er en glædelig udvikling, da vi har som mål at være den førende klimarådgiver både i Danmark og internationalt, siger koncernchef Klaus H. Ostenfeld.

Aktivitetsniveauet på COWIs danske, norske og internationale marked for rådgivningsydelser vokser, og ordrebeholdningen er på et højt niveau. COWI er alene i 1. halvår vokset med 390 medarbejdere til i alt 4.468.

Halvårsregnskabet bliver det sidste med Klaus H. Ostenfeld i spidsen for Cowi. Han afløses nu af Lars-Peter Søbye.

FOTO: ULRIK JANTZEN/COWI

PROPERTY GROUP

Property Group er et handlekraftigt ejendomsinvesteringsselskab med fokus på ejendomskøb i Nordeuropa. Vores strategi omfatter også globale vækstmarkeder.

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

8594_Magasinet_Ejendom_HOFJBESIDE_2.indd 1 19/08/08 14:20:14

Property Group lancerer nyt USA-investeringsselskab

KØBENHAVN: Ejendomsselskabet Property Group lancerer nu et nyt produkt, PG USA Invest, der er et nyt ejendomsinvesteringsselskab, der investerer med udgangspunkt i den lave dollar og de lave ejendomspriser.

– Investeringerne finder sted med ledende markedsaktører for at få adgang til differentierede kompetencer, stærke investeringsstrategier, stor markedsindsigt og spredning i investeringen, påpeger Property Group.

Property Group har valgt at samarbejde med de fire investeringsselskaber LaSalle Management, Tishman Speyer, BlackRock og Eola Capital, der opererer med forskellige segmenter og stadier inden for fast ejendom, fra storbykontorejendomme over nicheejendomme, som for eksempel parkeringsanlæg, til kontor og boligejendomme i områder med stor befolkningstilvækst og udvikling af grundstykker.

Og det er faktisk nogle af verdens mest kendte fonds- og ejendomsaktører, som Property Group har valgt at samarbejde med på det amerikanske marked. Tishman Speyer fra New York, har for eksempel selv en imponerende portefølje af landmark-ejendomme over hele verden. Selskabet har 9 kontorer i USA. En anden samarbejdspartner er Lasalle Investment Management, der er en del af den højt estimerede ejendomskoncern med blandt andet mæglervirksomheden Jones Lang Lasalle. De sidste samarbejdspartnere er fonden BlackRock, der er en opportunistisk boligfond, og endelig investeringsselskabet Eola Capital, der især er stærke i det sydøstlige USA.

Selve investeringen sker via samarbejdspartnerne, der med forskellig investeringsstrategi skal sikre en bredere eksponering både geografisk og sektormæssigt i USA end via traditionelle ejendomsprojekter.

Investor skal som minimum stille med 1 millioner kr. for at deltage i projektet. Tanken er at indkøbe ejendomme i 2009 og 2010 og sælge dem igen i 2013-2015.

– Vi har gjort et grundigt forarbejde og gennem et længere forløb forhandlet med de udvalgte samarbejdspartnere, siger adm. direktør Jesper Damborg.

PG USA Invest forventer at opnå et tilsagn på 1 milliard kr. og med en belåningsgrad på 70 procent vil fondens samlede volumen nå op på 3,3 milliarder kr.

Herbo overdrager aktiviteter til Datea

LYNGBY: Administrationsselskabet Datea overtager ejendoms-administrationsaktiviteterne i Herbo-Administration.

Preben Herbo og hans kone Anne Dorph Herbo ønsker at gå på pension fra administrationsvirksomheden, og sønnen Anders Herbo ønsker ikke af fortsætte uden det team, som familien hidtil har udgjort. Familien fortsætter rådgivnings- og investeringsselskaberne Herbo Holding og Herbo Consult.

Der er tale om en omsætning på knap 12 millioner kr., der er resultatet af administration af knap 200 kunder, som overtages af DATEA sammen med 20 medarbejdere i Herbo-Administration.

– Navnet Herbo har igennem tre generationer været synonymt med sund drift af ejendomme og været en aktiv drivkraft indenfor ejendomsudvikling, så kontakten fra Herbo-Administration er en kvalitetsstempling af Datea, og en tillidserklæring, som vi vil gøre alt for at leve op til overfor de mange kunder, siger adm. direktør Flemming B. Engelhardt, Datea.

Datea har efter overtagelsen 250 administrative medarbejdere i Kgs. Lyngby og 25 medarbejdere i Århus.

MIKADO HOUSE
BE PART OF THE NETWORK

DIT MØDELOKALE?

Mikado House - et inspirerende flerbrugerkontorhus designet til fleksible, kreative og dynamiske arbejdsformer

Man kan undre sig over, hvorfor så mange møder foregår på præcis samme måde - omkring et nydeligt mødebord i et lokale med plads til 10.

Der er forskel på møder, ligesom på mennesker. Det er der taget højde for i Mikado House, et nyt flerbrugerkontorhus i Københavns Universitetskvarter. Huset indrettes med en bred vifte af uformelle, alternative og individuelle mødesteder, som inviterer til videndeling og inspirerer til nytænkning.

- I Københavns Universitetskvarter, tæt på centrum
- Byggeriet og udlejningen er i fuld gang; 3.000 m² er udlejet til Arkitema
- Op til 15 separate kontorlejemål, fra 600 – 11.500 m²; indflytning fra 1. april 2010

For yderligere information kontakt CB Richard Ellis på 7022 9601

CBRE
CB RICHARD ELLIS

WWW.MIKADOHOUSE.DK

Mikado House ejes af C.W. Obel Ejendomme A/S

indblik

København – jatak eller nejtak

Sverige er et mere likvidt og tilgængeligt marked end Danmark. Men den internationale krise vil sætte yderligere fokus på de sunde markeder, og det kan tiltrække flere internationale investorer til Danmark på sigt

I 2007 valgte det amerikanske investeringsfirma Pembroke Real Estate, at porteføljen skulle udvides til nye markeder i Europa. Derfor analyserede investeringsafdelingen de enkelte markeder.

– Vi er et mindre selskab, og ville ikke etablere kontor i Norden. Altså var det vigtigt for os at gå efter et marked med høj transparens. Vi går kun efter topbeliggenhed, og Stockholm har igennem en årrække været blandt de mest likvide markeder i hele Europa, siger Erik Gustafson, Pembroke.

Samtidig tæller det for Pembroke, at Sverige har en række store industrier og dermed en naturlig erhvervsbase blandt andet indenfor informations- og kommunikationsindustrien.

– Jeg tror i højere grad vores succes er afhængig af, om vi udvikler ejendommene rigtigt. Hvis vi har et godt produkt skal det nok gå. Det eneste problem i markedet i dag er for høj belåning, for så får man problemer, – men det er et isoleret problem for enkelte aktører, siger adm. direktør Thomas Lindström, Carlyle.

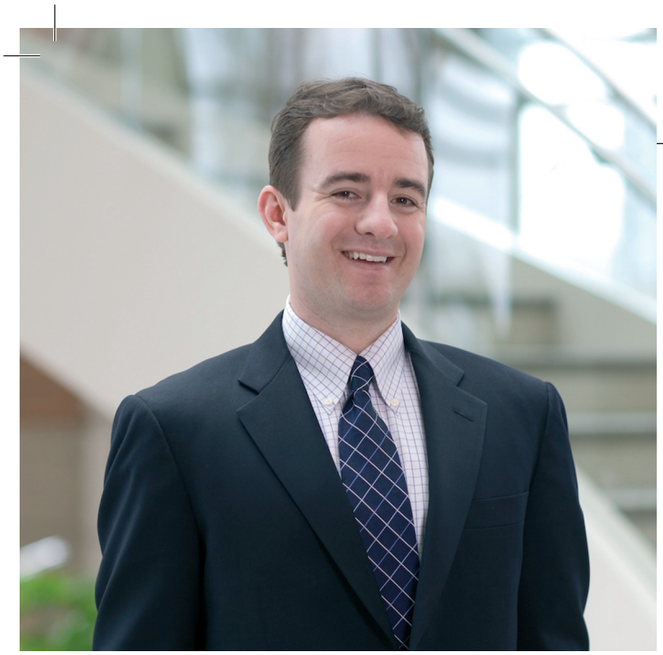
– Vi ville gerne fokusere på ét marked i Norden og så virkede det helt naturligt at vælge Stockholm, der samtidig er et marked med voksende demografi.

Selvom mange udenlandske investorer kan føle, at det er svært at komme ind på det danske marked, så satte mæglerfirmaet RED rekord med hensyn til handler over grænserne i forhold til kollegerne i de øvrige europæiske lande. Og partner Claus Bælum, der jævnligt deltager på partnermøderne i det internationale samarbejde Cushman & Wakefield, forventer, at selskaber som Pembroke, der bevidst fravælger Danmark, vil blive færre i fremtiden.

Tæppebombet

– Der har været to grunde til, at nogle udenlandske investorer er gået udenom Danmark. Dels har vi haft et marked, hvor afkastet simpelthen ikke reflekterede risikoen, fordi en række private investorer undlod at prissætte risikoen i deres indkøb. Det har betydet, at den største udfordring for udenlandske investorer i de seneste år har været, at der ikke har været noget at købe. Fra at skulle løbe rundt for at få lov at købe noget, så bliver man nu tæppebombet med tilbud, og det skaber en god chance for et seriøst produkt, siger Claus Bælum, Red.

– Den anden faktor, der gør, at jeg forventer stigende interesse for Danmark er, at Norden generelt er blevet mere interessant, fordi regionen anses som en "Safe Haven" i den meget turbulente tid. Det kan godt være, der kommer lidt pres på priserne i Norden, men det bliver slet ikke som i for eksempel >>



– Stockholm har en høj koncentration af vidensbaserede industrier i form af informationsteknologi, bioteknologi og finansielle virksomheder. Derfor har byen potentiale for langsigtet vækst. Kombineret med et naturligt begrænset udbud i det centrale forretningskvarter og et transparent investeringsmarked, giver købene i Norden os en god mulighed for at diversificere vores globale portefølje, påpegede Pembroke, da de i forrige måned købte 190.000 kvm. ejendomme i Stockholm, Oslo og Helsinki. Her er det direktør Erik Gustafson, der stod i spidsen for Pembrokes Stockholm-køb.

Østeuropa. Derfor tror jeg, at vi kan forvente meget kapital vil pege på Norden i den kommende tid og en del af den vil også blive placeret i Danmark. Selvom det svenske marked er mere tilgængeligt, så er alle de nordiske lande et stabilt marked i en turbulent tid, og det vil tiltrække investeringer, siger Claus Bælum.

Faktisk ser den internationale fond Carlyle en fordel i Københavns relativt større "indspisthed". Carlyle føler sig ikke afskrækket af, at gennemsigtighe-

Carlyle:
Telefonhuset og Grønttorvet

Carlyle blev etableret i 1987 og er et privat globalt investeringsselskab med mere end 445 milliarder kr. under forvaltning.

På ejendomssiden har Carlyle valgt kun at investere i modne markeder, men til gengæld tage risiko på udvikling af selve projektet. Carlyle opererer med en nedre projektgrænse på 200 millioner kr. og har ingen faste kriterier for samarbejdsmuligheder, men vurderer det enkelte projekt, der i sig selv er afgørende.

– Vi kræver, at folk kommer til os og har en plan og en struktur for gennemførelsen, der også omhandler økonomien, siger adm. direktør Thomas Lindstrøm om selskabets valg af samarbejdspartnere på det danske marked.

– Målet er et afkast på 20 procent i snit på alle vores investeringer, og som hovedregel ønsker vi majoriteten i projektet.

I Danmark er Carlyle netop nu aktuelle med projektet Grønttorvet i Valby. Her er udviklingshorisonten 15-20 år. Derfor bekymrer den aktuelle markedsudvikling heller ikke Thomas Lindstrøm synderligt, selvom Carlyle blandt andet får et skarpt konkurrerende område i udviklingen af Carlsberggrunden tæt ved.

– Selvfølgelig ser vi på de kvm., der er i pipelinen i de kommende år. Jeg tror ikke, det har nogen betydning, at Carlsberg og Grønttorvet ligger så tæt på hinanden, men det betyder noget, at der tilføres så store

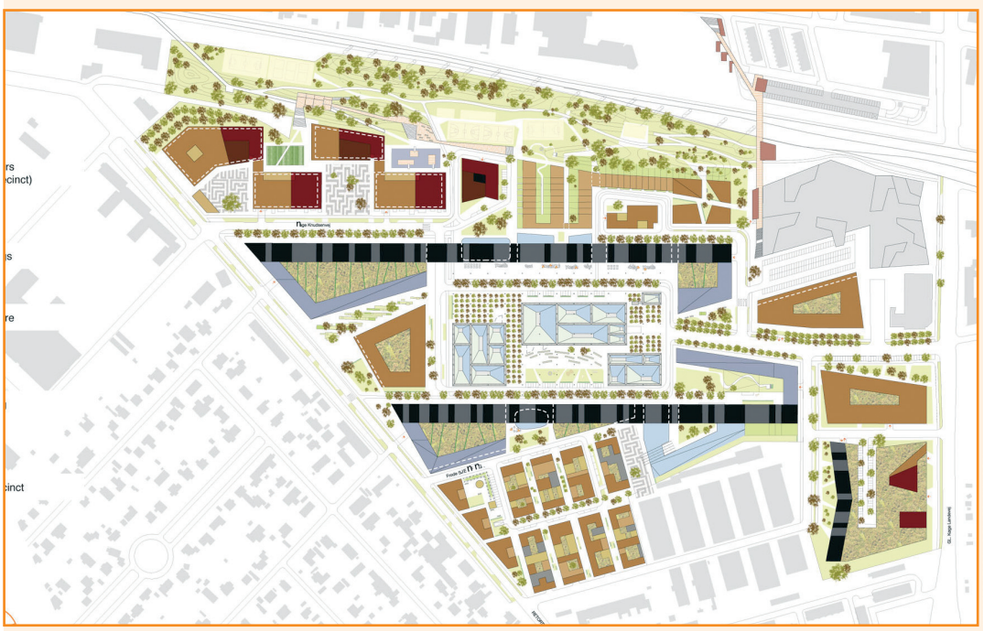


ILLUSTRATION: BOLLES+WILSON

Vinderplanen fra tyske Bolles+Wilson for udviklingen af Grønttorvet i Valby, der står klar til overtagelse i 2011, når det eksisterende Grønttorv flytter til Høje Taastrup.

den i det danske marked ikke er så høj som i det svenske.

– Transparens betyder jo, at du oplever som nytilkommen, at du har god indsigt i et marked. Men hvis du selv synes du er god, så er det sværere at gøre en forskel, hvis alt ligger fremme på bordet. Flere forretninger sker off-market i København end i Stockholm, og generelt er branchen også mindre struktureret. Det gør det helt sikkert sværere at komme ind. Men vi har gode samarbejdspartnere og fordelen er, at vi som markedet er nu, har en konkurrencefordel i forhold til andre udenlandske aktører. Naturligvis ikke i forhold til andre danske!, siger Thomas Lindstrøm, der glæder sig til et aftagende marked:

– Markedet i Norden er modent og derfor attraktivt. I Østeuropa kan man ikke være helt sikker på hvor det centrale kontorområde vil være placeret om 10 år.
Erik Gustafson, Pembroke

Færre konkurrenter en fordel

– Byggepriserne stiger ikke så hurtigt, og konkurrencen bliver mindre. Mange af dem, der ligger inde med likviditet i dag, er nemlig ikke dem, der typisk går ind i deciderede udviklingsprojekter. Så det marked har vi i stigende grad >>

volumener på – måske – samme tid. I en by som København er beliggenheden lige meget, når vi taler så store udviklingsprojekter, siger Thomas Lindstrøm, der på nuværende tidspunkt ikke ved, om de to områder kommer til at konkurrere om samme kundegruppe før de er længere i projektfasen og har defineret en større del af byggerierne konkret.

– Hvis jeg får chancen, har jeg for så vidt ikke noget imod at investere i Carlsberg også, for jeg synes, det er et godt projekt.

Carlyle har fravalgt at åbne kontor i Danmark for at bevare så smal en organisation som muligt. Alligevel er Thomas Lindstrøm med en bevidst kommunikationsstrategi blevet et forholdsvis kendt ansigt i det danske marked.

– I øjeblikket er der faktisk flere danske developere, der ringer til mig end svenske, siger Thomas Lindstrøm.

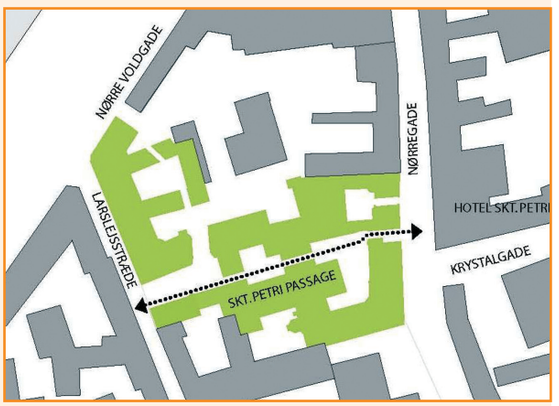
Projekter i Danmark

• Carlyle købte i sommeren 2007 det tidligere telefonhus i Nørregade i centrum af København og vil omdanne det til en ejendom, der kan lejes ud til moderne kontorer. Ejendommen er alene på grund af sin størrelse på 49.000 kvm. i det absolutte centrum af København, unik. Udviklingen af ejendommen er netop gået i gang i forbindelse med TDCs udflytning.
• Grønttorvsgrunden i Valby er Københavns næste store byudviklingsområde på godt 20 hektar. Fuldt udbygget skal der være plads til omkring 2.000 boliger og 1.000 arbejdspladser. Kvarteret bliver en blanding af erhverv, detailhandel og boliger i alle prisklasser. Det forventes, at den samlede investering bliver på 6-8 milliarder kr. Christiansberg udvikles af CVM Development, og byggeriet går i gang engang i 2011. CVM Development er et joint venture mellem Hoffmann Ejendomme og Carlyle.

Grønttorvet er en del af fonden Carlyle Europe Real Estate Partners, der efter gearing har mulighed for at købe ejendomme for 70 milliarder kr. Dermed er CEREP III Europas største private kapitalfond til investeringer i fast ejendom.

Målet var at samle i alt 1,5 mia. euro i fonden, men fonden er blevet udvidet til 2,2 mia. euro. Cerep III investerer i en bred vifte af ejendomme, for eksempel kontorer, boliger, hoteller, detailhandel, logistik og industri, og fokuserer på mellemstore investeringer.

– Nu kan vi med fornyet finansiel styrke fortsætte med at købe, opføre, renovere og udvikle spændende ejendomme i bl.a. Danmark, siger Thomas Lindström. ■



Det tidligere telefonhus i Nørregade, der nu skal udlejes. Colliers Hans Vestergaard er valgt som mægler. Øverst placeringen af telefonhuset i centrum af København.

PEMBROKE REAL ESTATE

Pembroke Real Estate har 500.000 kvm. ejendom i Boston, Bruxelles, Helsinki, London, Oslo, Paris, Stockholm, Tokyo og Washington, D.C. Pembroke Real Estate er ejendomsarmen af Fidelity Investments og FIL Limited, der er en af USA's største investeringsfonde med investeringer fordelt på 451 fonde over hele verden. Læs mere på www.pembrokere.com eller www.fidelity.com

Pembrokes ejendomme er lejet ud til Nordea Bank.

for os selv. Omvendt betyder det, at der formentlig er masser af købere til at købe de udviklede ejendomme, når vi skal sælge. Så vi er ikke bekymrede, siger Thomas Lindstrøm.

Ikke afskrækket

Carlyles største danske projekt pt er Grønttorvet i Valby, der skal udvikles sammen med Hoffmann Ejendomme, men Carlyle har også været medfinancier på flere boligprojekter sammen med udviklingsselskabet Nordkranen.

– Højere risiko og højere afkast hænger sammen. Højere risiko kan man påtage sig ved at gå ind i markeder, der er under udvikling eller ved at gå ind i projekter, der er under udvikling. Vi har valgt at udvikle projekterne, men til gengæld gøre det i modne markeder, hvor vi føler os sikre på, at situationen er stabil, siger Thomas Lindstrøm, der med selskabets betydelige investeringer føler sig godt rustet til at bedømme risikoen ved et projekt i et marked som det danske.

– Vi investerer i København, fordi vi ser en stærk region i fortsat fremdrift og i økonomisk sund udvikling.

– Vi føler, at vi har arbejdet så længe i Danmark nu, at vi er så danske som man kan blive, når man ikke har kontor og dagligt netværk her.
Thomas Lindstrøm, Carlyle.

Det er lykkedes Thomas Lindstrøm ved bevidst at markedsføre Carlyle og skabe omtale af projekterne at blive kendt i det danske marked. Det er langt sværere, når man ikke etablerer lokalkendskabet, men "blot" lægger ordren i markedet som Pembroke Real Estate, der helt bevidst har ønsket at købe veldrevne "færdige" ejendomme med en geografisk placering, der udfylder en plads i en porteføljestrategi. At Helsinki og Oslo nu indgår i porteføljen er ikke et bevidst valg – det er ubetinget Stockholm, der trækker på nordisk plan.

– Det er mit indtryk, at flere udenlandske investorer overvejer at købe op i Norden i den kommende tid, siger partner og erhvervsmægler Claus Bælum, RED.

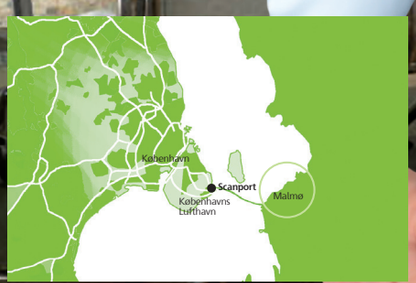
– Vi kendte ikke ret meget til Helsinki, da vi så på porteføljen første gang, men for at få fat i de ejendomme, vi gerne ville have, var vi nødt til at købe porteføljen, hvor der også indgik en mindre andel ejendomme i Oslo og Helsinki. Og havde der været en lille del i København, så havde vi nok også taget det med for at få ejendommene i Stockholm, siger Erik Gustafson, som flere gange i løbet af det seneste år har oplevet, at de ejendomme, selskabet ønskede, gik til andre.

Pembroke fortsætter med at scanne det svenske marked.

– De ejendomme, vi gerne vil købe, kommer sjældent på markedet. Men skulle der komme flere med samme gode beliggenhed, så køber vi gerne. I Stockholms CBD føler vi os komfortable – også på 10-årigt sigt, siger Erik Gustafsson. ■

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

Danmark er mindre transparent end Sverige

Det er sværere at skaffe oplysninger om det danske ejendomsmarked end om det svenske. Det skræmmer nogle udenlandske investorer

Det danske ejendomsmarked er det 15. mest gennemsigtige i verden. Dermed er vi efter både Sverige og Finland, men dog foran Norge, viser det seneste Real Estate Transparency Index fra den verdensomspændende mæglerkæde Jones Lang Lasalle, der hvert andet år samler en række indikatorer for de enkelte markeder. Indekset bliver især brugt til rådgivning af cross-border investorer og dækker 82 markeder over hele verden.

Undersøgelsen sammenligner ejendomsmarkeder over hele verden, når det gælder validiteten af markedsdata, oplysninger om investeringer, antal noterede ejendomsselskaber og -fonde, juridiske og finansielle markedsvilkår og transaktionsprocesser. Og mens Danmark ligger fint, hvad angår antallet af noteringer og transaktionsprocessens pålidelighed, så scorer vi langt dårligere, hvad angår tilgængeligheden og kvaliteten af markedsdata. Dermed er flere lande rykket op ad listen – forbi Danmark – og det betyder, at Danmark er faldet tilbage fra en 13. til en 15. plads globalt.

Sverige har med sine mange børsnoterede ejendomsselskaber, tradition for at offentliggøre ejerskab og købs- og salgspriser, lettere adgang til tingbøger og andre data samt et generelt mere likvidt marked skabt et bedre fundament for at udefrakommende kan få et hurtigt og præcist billede af markedets tilstand.

Venezuela falder igennem

Generelt er det dog blevet meget nemmere at være international ejendomsinvestor i de seneste år. Halvdelen af de lande, der deltager i undersøgelsen har forbedret transparensen siden 2006. Det er især de lande, der i forvejen ligger højt i indekset, der forsøger at forbedre markedsvilkårene yderligere. Mens de lavest placerede lande i højere grad forbliver, hvor de er.

De største transparensforbedringer er i 2006-2008 sket i Dubai, i Rumænien, i Ukraine og i Rusland, mens Venezuela er det eneste land blandt de 82 i verden, hvor der skete en forværring af gennemskueligheden i markedet. I gennemsnit ligger de mest gennem-

skuelige markeder i Europa, mens de sværeste ligger i Mellemøsten og Nordafrika. I takt med, at også disse områder gerne vil tiltrække udenlandske investorer, er de regionale regeringers fokus på ejendomsområdet dog voksende.

I Asien er de største forbedringer sket i de lande, hvor der også er størst voksende udenlandsk interesse. Det gælder Indien, Kina, Vietnam, mens Indonesien, Malaysia og Sydkorea i højere grad stagnerer.

Vigtigt for alle cross-border investeringer

– Vi mener, at transparens er vigtigt for enhver cross-border strategi og investering. Men det, at data om markedet er tilgængelige, eliminerer naturligvis ikke hverken risikoen eller garanterer et højt afkast eller en effektiv transaktion. Det skaber blot den base, der skal til for at sikre sammenlignelighed og det er en nødvendighed, når kapitalstrømmene er blevet globaliseret, påpeger Jones Lang Lasalle.

Steen Winther-Petersen, partner og erhvervsmægler i RED, er samtidig formand for Dansk Ejendomsmæglerforening.

– Det er en anstødssten for udenlandske investorer, når markedsdata er svært tilgængelige, og Sverige har altid været kendetegnet af en højere grad af transparens.

– Sverige har altid været kendetegnet af større transparens. I 1988 blev jeg kontaktet af nogle svenske investorer, som gerne ville have mig til at udarbejde en rapport om det danske ejendomsmarked. I første omgang blev jeg fravalgt som mægler, fordi de ikke fandt det gennemarbejdet nok, men det var kun indtil de fandt ud af, at min rapport var den "mindst ringe". De havde ikke fantasi til at forestille sig, at der ikke kunne fremskaffes flere tal for det danske marked end dem, jeg havde inkluderet, siger Steen Winther-Petersen, formand for Dansk Ejendomsmæglerforening.

Det er stadigvæk sværere at gennemskue det københavnske ejendomsmarked i sammenligning med for eksempel det stockholmske eller markedet i Helsinki, viser en international rapport fra mæglerfirmaet Jones Lang Lasalle. De engelsktalende vestlige lande er generelt de mest transparente i verden fulgt af en række af de øvrige vesteuropæiske lande. Kategorien mindre gennemsigtighed indeholder helt ned til nr. 54 på listen og følges af to yderligere kategorier nemlig lav gennemsigtighed og uigennemskueligt som kun tæller 5 lande nemlig Hviderusland, Sudan, Cambodia, Algeriet og Syrien.

Wild West

Især i mæglerdelen af markedet er der til tider tvivl om, hvorvidt transparens er en fordel.

– Det bunder i, at jo mere Wild West-agtigt, man forestiller sig markedet er, jo større betydning har en god mægler. Men det er set meget snævert fra ejendomshandlernes synspunkt, og hvis vi skal have oparbejdet et professionelt marked med størst mulig aktivitet og forretning, – hvilket er til alles fordel, – så er vi nødt til at tiltrække udenlandske investorer og dermed også til at arbejde mod større gennemsigtighed, siger Steen Winther-Petersen.

Oprettelsen af en afdeling af den internationale valuar-uddannelse RICS, der godkendes under det engelske Royal Institution of Chartered Surveyors, og blandt andet stiller en række krav til mæglerne, er et af skridtene på vejen. Der er i dag 16 firmamedlemmer i Danmark. Et andet er den kommende digitalisering af tinglysningen.

– Jeg tror, vi rykker et skridt fremad, når vi nu får digitaliseret tinglysningen. Det vil betyde, at man får hurtigere og nemmere adgang til data, selvom man ikke er part i en sag. Desuden vil man kunne registrere ejendomsdata i databaser og dermed øge gennemsigtigheden, siger Steen Winther-Petersen. ■

MEST GENNEMSIGTIGE EJENDOMSMARKEDER

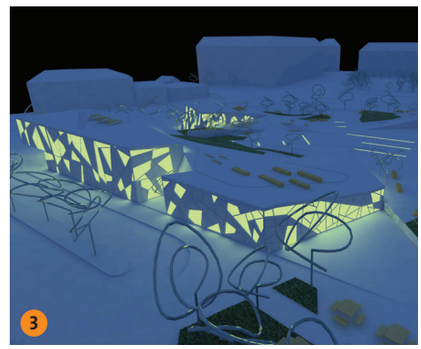
1.	Canada	Høj gennemsigtighed
2.	Australien	
2.	USA	
4.	New Zealand	
5.	UK	
6.	Holland	
7.	Frankrig	
8.	Sverige	
9.	Belgien	
10.	Irland	Middel gennemsigtighed
11.	Hong Kong	
11.	Singapore	
13.	Finland	
14.	Tyskland	
15.	Danmark	
16.	Spanien	
17.	Østrig	
17.	Norge	
19.	Italien	
20.	Schweiz	
21.	Sydafrika	
22.	Portugal	
23.	Malaysia	
24.	Tjekkiet	
25.	Polen	
26.	Japan	
27.	Ungarn	Mindre gennemsigtighed
27.	Israel	
29.	Rusland	
30.	Estland	
31.	Slovakiet	
32.	Dubai	
33.	Grækenland	
34.	Rusland (mindre byer)	
35.	Bulgarien	
36.	Brasilien	
36.	Rumænien	
38.	Mexico	
39.	Letland	
39.	Chile	

57 herregårde vil have Realdania-støtte

DANMARK: Hele 57 af landets cirka 680 herregårde vil gerne være med i en idekonkurrence om at udvikle sig mod nye forretningsområder. Op til 15 vil blive udvalgt til at deles om konkurrencens 45 millioner kr.

Herregårde fordelt over hele landet har budt ind med idéer og projekter, der kan medvirke til at skabe udvikling og dynamik i det omgivende regional- og lokalmiljø.

Realdania har afsat 100 mio. kr. til den samlede kampagne for herregårdenes udvikling. Kampagnen har særligt fokus på at bevare de enestående, historiske bygningsværker – og nyt liv i de funktionstømte bygninger er den bedste form for bygningsbevaring. Hesselagergaard herregård (billedet) er tilfældigt valgt. Fotograf: John Sommer for Visit Denmark.



ILLUSTRATIONER: © TEKNIK OG MILJØFORVALTNINGEN – KØBENHAVNS KOMMUNE

115 forslag til Toftegårds Plads

KØBENHAVN: Københavns Kommunes internationale idékonkurrence om Toftegårds Plads Syd, der ligger i Valby, resulterede i 115 forslag fra 30 lande. Dommerkomiteen har udpeget fire vinderforslag, der hver får en 1. præmie på 150.000 kr., blandt deltagere fra Australien, Brasilien, Indonesien, Holland, Spanien og USA.

Dommerkomiteen ser de fire vinderforslag som udtryk for de muligheder, der er for den videre udvikling af Toftegårds Plads Syd, idet de på hver deres måde rummer et potentiale, der kan tjene som inspiration i den videre proces. De fire vinderforslag er:

1. Forslaget Urban Forest indfører en platform på søjler, der fungerer som både overdækning og hævet, græsbeklædt 'park' i højde med trækronerne. Forslaget kommer fra den danske tegnestue Flush Architects v/ arkitekter Mariana Fernandes og Thomas Raben-Lange.

2. Arkitekterne Maria Olmo Béjar og Borja López Cotelo fra Spanien er præmieret for deres forslag, der indarbejder bånd med forskellig overflade til en samlet helhed.

3. Endnu et spansk forslag, udarbejdet af arkitekterne Gorka Zubicaray Diaz og Jaime Garcia Garcia, modtager præmie for en spændende komposition af prismatiske pavillonbygninger.

4. Forslaget Flowers of Copenhagen arbejder med sydpladsens terræn og supplerer med en gruppe kæmpeblomster. Dommerkomiteen ser en spændende mulighed i blomsterskulpturernes betydning som byport og ikon for Valby. Forslaget er udarbejdet af arkitekterne Katarzyna Furgalinska og Michal Lisinski fra Polen.

Konkurrencen om Toftegårds Plads Syd er afholdt som en idékonkurrence, hvilket vil sige, at programmet ikke har lagt op til konkrete og detaljerede besvarelser af konkurrenceopgaven, men derimod en bred, idéskabende belysning af pladsens muligheder, herunder muligheden for et eventuelt byggeri på pladsen.

» Hvem siger, der ikke er blæksprutter i Sydhavnen?

» Om at være lige så god til at aflevere 135 nyopførte lejligheder som til at bygge dem

I sommeren 2006 lagde vi sidste hånd på byggeriet af Teglholms Have – et projekt, hvor vi både var bygherre, rådgiver og entreprenør. Men ikke nok med det. Vi var også involveret i håndteringen af alt papirarbejdet omkring salg og individuel tilpasning af hver eneste af de 135 lejligheder. Derfor havde vi behov for helt særlige kompetencer på opgaven. Vi havde med andre ord brug for Helle. For én ting var at få projekteret og bygget det 12.800 m² store boligbyggeri. Noget helt andet var at holde styr på de tusindvis af papirer omkring lejlighederne, som hver beboer i vid udstrækning kunne indrette individuelt. Alt lige fra trægulve og fliser til skabe og armaturer kunne varieres. Ja, selv køkkenerne kunne vendes, hvis man ønskede det. Og oven i alt dette skulle der holdes styr på 135 kontrakter, deposita, navneskilte – samt udarbejdes en komplet mappe for hver lejlighed med detaljerede informationer om, hvordan man bedst vedligeholder netop de trægulve og den bordplade.

Uanset hvor stort, kompliceret og avanceret et byggeri er, så er det aldrig bedre end sine detaljer. Inklusive dem, der har med afleveringen at gøre. Men tag ikke blot vores ord for det – spørg gerne beboerne i Teglholms Have eller i hvilket som helst andet byggeri MT Højgaard Projektudvikling er involveret i.

mth.dk/projektudvikling

MTHøjgaard

Vi ved hvordan

11 erhvervs-byggerier på vej i ØRESTAD

Med 3 grundstensnedlæggelser i løbet af den seneste måned rykker Ørestad på den erhvervsmæssige side. Boligbyggerierne venter på sig i Ørestad Syd

I august lagde ejendomsselskabet Dades grundstenen til et nyt kontorbyggeri i Ørestad på 11.452 kvm. Den 17. september fulgte Bella Center med igangsættelsen af Bella Hotel og den 19. september var der fest for at fejre ejendomsselskabet C.W. Obels nyigangsatte byggeri Mikado House. Det er usædvanligt meget på få uger, og det markerer, at ganske vist går udviklingen langsommere, men der er stadig igangsættelser også selvom der faktisk ikke er fundet lejere til de kontorbyggerier, der nu går i gang.

– Vi igangsætter i dag byggeriet af Wing House. Byggeriet har endnu ikke lejere og er derfor det, nogle ville kalde et spekulativt byggeri, sagde adm. direktør Boris Nørgaard Kjeldsen, Dades, ved grundstensnedlæggelsen til Wing House centralt i Ørestad City.

– Vi er stolte og glade for at kunne bidrage til udviklingen i Ørestad og forventer at igangsætte et langtidsholdbart byggeri, der nok skal blive lejet ud.

Dades deler holdning med C.W. Obel, der bygger på den sidste ledige grund i den nordlige del af Ørestad.

Innovation og kreativitet

Både Dades og C.W. Obel bygger med en forventning om, at Ørestad fortsat vil udvikle sig og at der vil være brug for kontorfællesskaber af høj, men fleksibel, standard. En anden nøglefaktor er, at bygningerne skal udstråle både hvad angår indretning men også udadtil, at de er en del af en bydel med fuld fart frem.

– Det har været vigtigt for os, at bygningens udformning understøtter virksomheder, hvor innovation og maksimal udnyttelse af medarbejdernes kreativitet er nøglefaktorer. Det føler vi, at Arkitema formår at give os med en arkitektur, som giver rum til både vidensdeling og refleksion, så de moderne virksomheders arbejdsformer understøttes bedst muligt, siger projektdirektør Bettina Nilakantan, C.W. Obel.

Erhvervsbyggerierne bærer således lige nu udviklingen i Ørestad, mens boligmarkedet er stoppet op. Wing House-grunden var da også oprindeligt solgt til byggeselskabet KPC, der ville opføre boliger, men da markedet vendte i 2007 solgte KPC projektet videre til Dades.

MIKADO HOUSE

Mikado House er skabt i et samarbejde mellem tidligere Kuben Byg chef Chico Sandbeck, Sandbeck A/S, der er bygherreansvarlig, projektudvikler Anette Krarup fra Areea Ejendomsudvikling og en del af partnerkredsen i Arkitema Architects. Efterfølgende er ejendommen solgt til ejendomsselskabet C.W. Obel Ejendomme. Byggeriet bliver i Universitetskvarteret nabo til IT-universitetet, DR-Byen og Tietgenkollegiet.

Arkitema har lejet ca. 3.000 kvm. af projektet, mens resten nu skal udlejes. Den opgave er C.B. Richard Ellis Cederholm sat på.

Mikado House opføres som en V-formet bygning, der omkranser et atrium i 1. sals niveau. Bygningen kan opdeles i op til 19 separate kontorlejemål fra 600-14.500 kvm. Stueplanet er reserveret til medarbejderrestaurant, caféer samt butikker fra 75-500 kvm. Byggeriet forventes færdigt til indflytning 1. april 2010.

Ejendomsselskabet C.W. Obel holdt den 19. september grundstensfest for naboer og samarbejdspartnere. Det nye kontorhus på grunden i Universitetskvarteret er 22.514 kvm., fordelt på 18.576 kvm. etageareal og 3.938 kvm. kælder. Her er der rundvisning på byggegrunden.

Sådan kommer Mikado House til at se ud, når det står færdigt i 2010.

Fra venstre sagsarkitekt Torben Lodberg, Arkitema, adm. direktør og bygherreansvarlig Chico Sandbeck, Sandbeck A/S, direktør Søren Hofman Laursen, C.W Obel og projektdirektør Bettina Nilakantan, C.W Obel.

Adm. direktør for By og Havn Jens Kramer Mikkelsen, glæder sig over igangsættelserne.

– I Ørestad har vi heldigvis fortsat masser af mærkedage på et år. Man kan godt blive lidt forvirret over så hurtigt ejendomsmarkedet ifølge medierne skulle have ændret sig. Men det er heldigvis heller ikke hele sandheden. Ørestad har langt overgået de mest optimistiske forventninger for 10 år siden, sagde Jens Kramer Mikkelsen ved grundstensnedlæggelsen til Winghouse.

De igangsatte projekter ligger i Universitetskvarteret i Ørestad Nord og i Ørestad City, mens hovedparten af de grunde, der blev solgt til boligbyggeri i Ørestad Syd kort tid før markedet vendte, er sat i bero foreløbig. >>

PLANLAGTE BYGGERIER

Bemærk, at numrene henviser kun til igangværende eller planlagte byggerier. De øvrige (markeret med hvide punkter) er allerede færdiggjorte byggerier. Se alle byggerier på www.byoghavn.dk

- **Igangværende projekter**
- **Uafklaret byggeperiode**

4a NEROPORT – KONTOR
Solgt areal: 10.500 m2 til Skanska Øresund
Byggeperiode: Byggeperiode 2008 – ultimo 2009
Arkitekt: Henning Larsen Architects

13 KEOPS DEVELOPMENT – ERHVERV
Solgt areal: 7.600 - 9.000 m2 til Keops nu Landic Development
Byggeperiode: Byggestart endnu ikke fastlagt
Arkitekt: Domus Arkitekter & Juul Frost Arkitekter

15 HORISONTEN 2 – BOLIGER
Solgt areal: 26.000 m2 til PensionDanmark (både 1 og 2)
Byggeperiode: Horisonten 1: Taget i brug april 2007.
Horisonten 2: Byggeperiode er uafklaret
Arkitekt: Arkitema

32 METROPOLEN – KONTOR
Solgt areal: 9.500 m2 til Arkitektgruppen/PensionDanmark
Byggeperiode: Byggestart 2008
Arkitekt: Arkitektfirmaet C.F. Møller

33 KØBENHAVNS KOMMUNE – FOLKESKOLE
Solgt areal: 10.000 m2 til Københavns Kommune
Byggeperiode: Uafklaret
Arkitekt: Uafklaret

34 AAB – ALMENE SENIORBOLIGER
Solgt areal: 9.000 m2 til aab
Byggeperiode: Uafklaret
Arkitekt: Arkitektfirmaet Entasis

35 KLP EJENDOMME – ERHVERV
Solgt areal: 50.000 m2 til KLP Ejendomme
Byggeperiode: Byggestart 2008
Arkitekt: Gottlieb & Paludan

37 GOLFPARK CITY OG FAIRWAY HOUSE – KONTOR OG BOLIG
Solgt areal: 29.900 i alt. Solgt til Nordkranen/Cargill Value Investment
Byggeperiode: 2008 – ultimo 2009
Arkitekt: Domus Arkitekter

38 KOBBERHUSET – KONTOR OG BUTIK
Solgt areal: 10.000 m2 til Ceraco Development
Byggeperiode: Byggestart 2008
Arkitekt: Mangor & Nagel

40 ØRESTAD DOWN TOWN & ØRESTAD BUSINESS CENTER
Solgt areal: 25.000 m2 ud af i alt 205.000 m2 til NCC Property Development
Byggeperiode: Løbende
Arkitekt: Daniel Libeskind, nord for motorvejen, (Over de

næste fem år skal NCC bygge 205.000 etagemeter, primært erhvervsbyggeri i Ørestad. De fordeler sig med 100.000 etagemeter nord for Øresundsmotorvejen og 105.000 etagemeter syd for motorvejen – Ørestad Business Center).

40a CABINN METRO – HOTEL
Solgt areal: 12.000 m2 til NCC Property Development
Byggeperiode: Byggestart september 2007 – igangværende
Arkitekt: Daniel Libeskind

41 Arkaden – boliger
Solgt areal: 16.500 m2 til JM Danmark
Byggeperiode: Uafklaret
Arkitekt: 3xNielsen

42 ESSEX PARK DANMARK – BOLIGER
Solgt areal: Ca. 30.500 m2 til Essex Invest
Byggeperiode: Uafklaret
Arkitekt: Vandkunsten og Arkitema

43 CITY DEVELOPMENT – BOLIGER
Solgt areal: 20.000 m2 til City Development
Byggeperiode: Uafklaret
Arkitekt: Uafklaret

44a KUBEN BYG – BOLIGER
Solgt areal: 15.000 m2 til Kuben
Byggeperiode: Uafklaret
Arkitekt: Gert Wingårdh Arkitektkontor, Jensen & Skodvin Arkitektkontor, Entasis, Fuglesang Arkitekter, landskabsarkitekt Vogt Landschaftarchitekten

44b FRI • KVARTERET – BOLIGER
Solgt areal: 12.000 m2 til Areea Ejendomsudvikling
Byggeperiode: Uafklaret
Arkitekt: Gert Wingårdh Arkitektkontor, Jensen & Skodvin Arkitektkontor, Entasis, Fuglesang Arkitekter, landskabsarkitekt Vogt Landschaftarchitekten, Erik Møller Arkitekter

45 LAKE-CITY – BOLIGER
Solgt areal: 32.000 m2 til Arkitektgruppen
Byggeperiode: Uafklaret
Arkitekt: Arkitektfirmaet Vandkunsten har designet masterplanen. Århus Arkitekterne, Kim Utzon Arkitekter og Wilhelm Lauritsens tegnestue medvirker til tegning af de 330 boliger.

46 BIG HOUSE – BOLIGER
Solgt areal: 59.000 m2 til St. Frederikslund Holding A/S, Dansk Oliekompagni og Høpfner A/S
Byggeperiode: Byggeperiode oktober 2007 – ultimo 2009
Arkitekt: Bjarke Ingels Group

47 STÆVNEN – BOLIG
Solgt areal: 20.000 m2 til Sjælsø Gruppen
Byggeperiode: Byggeperiode juni 2007 – medio 2009. Forventet indflytning af 1. etape primo 2009 af i alt 160 lejligheder.
Arkitekt: Vilhelm Lauritzens tegnestue

49 COPENHAGEN TOWERS – ERHVERV OG HOTEL
Solgt areal: 129.200 m2 til Sjælsø Gruppen
Byggeperiode: Første del igangsat primo 2008. Første etape forventes åbnet primo 2010.
Arkitekt: Foster + Partners i samarbejde med DISSING+WEITLING

50 KLASI HOLISTIC HOUSE – WELLNESS CENTER
Solgt areal: 17.300 m2 til Schmidt Hammer Lassen
Byggeperiode: Uafklaret
Arkitekt: schmidt hammer lassen

51 MIKADO HOUSE – KONTOR OG CAFE
Solgt areal: 18.000 m2 til Areea. Projektet solgt til C.W. Obel.
Byggeperiode: Byggestart 2008 – forventet indflytning april 2010.
Arkitekt: Arkitema

52 SEB PENSION/RAMBØLL – KONTOR
Solgt areal: 40.000 m2 til SEB
Byggeperiode: Forventet byggeperiode primo 2008 - medio 2010.
Arkitekt: DISSING+WEITLING

53 HANNEMANNSPARKEN – BOLIG OG ERHVERV
Solgt areal: 84.500 m2 til Nordkranen
Byggeperiode: Byggestart 2009
Arkitekt: A.A.R.T., Hvidt & Mølgaard, KHR, Shigeru Ban (Japan), 3xNielsen, Force 4, hs ark og MVRDV (Holland)

54 DANICA EJENDOMME – KONTOR
Solgt areal: 5.300 m2 til Danica Ejendomme
Byggeperiode: Byggestart primo 2008
Arkitekt: Henning Larsen Architects. Ejendommen skal blandt andet huse KPC's Københavns-afdeling.

55 CARVAL/NORDKRANEN
Solgt areal: 21.000 m2 til Carval/Nordkranen
Byggeperiode: Uafklaret
Arkitekt: Domus Arkitekter og Juul Frost Arkitekter

56 KØBENHAVNS KOMMUNE – FOLKESKOLE
Solgt areal: 8.000 m2
Byggeperiode: Uafklaret
Arkitekt: Uafklaret

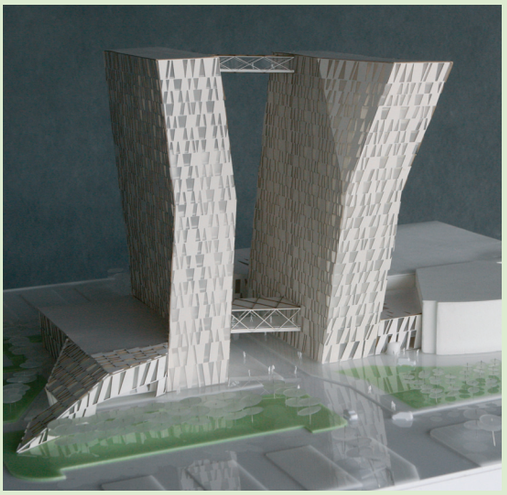
57 NORDKRANEN – ERHVERV OG BOLIG
Solgt areal: 26.000 etagemeter til Nordkranen
Byggeperiode: Uafklaret
Arkitekt: CUBO arkitekter A/S samt COWI A/S og passivhus.dk. Byggeriet skal være et demonstrationsprojekt for ressourcebevidst og energieffektivt byggeri.

58 WINGHOUSE – KONTOR
Solgt areal: 11.500 m2 til KPC Byg. Projektet solgt til Dades.
Byggeperiode: Byggeperiode august 2008 - primo 2010
Arkitekt: Henning Larsen Architects

Kilde: By & Havn. Se mere på www.byoghavn.dk

>>

BELLA HOTEL



Bella Hotel havde grundstensnedlæggelse 17. september og forventes færdigt i 2011. Det kommer til at bestå af to tårne, som begge er 76,5 m høje. Samlet bruttoetageareal er 44.173 kvm. Hoteltårn 1 har 400 værelser og tilhørende service- og fællesfaciliteter placeret i en 2 etager høj base på 22.100 kvm. Hoteltårn 2 omfatter 414 værelser med tilhørende base i 2 etager på 22.073 kvm.

Fra venstre teknik- og miljøborgmester Klaus Bondam, Københavns Kommune, økonomi- og erhvervsminister Lene Espersen, Bella Centers bestyrelsesformand Erik Bonnerup og Bella Centers adm. direktør Arne Bang Mikkelsen.

WINGHOUSE

Ejendomsselskabet Dades' nye byggeri Winghouse er på 11.452 kvm. Byggeriet ligger skråt overfor butikscentret Fields og lige ved siden af det nye Ørestads Gymnasium. Bygningen bliver bygget ovenpå P-anlægget ved Kaj Fiskers Plads og er tegnet af Henning Larsen Architects, der har skabt en fleksibel ejendom, der kan opdeles i lejemål fra 740-11.452 kvm. Bygningen er tegnet som en vinge og får et markant udseende i området. Datea står for udlejningen af Winghouse.

– Winghouse kombinerer arkitektonisk elegance med en bygning, der rummer alle faciliteter, sagde adm. direktør Boris Nørgaard Kjeldsen, Dades ved grundstensnedlæggelsen 29. august.

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.

Boliger tiltrækker

Københavns sydhavns-kvarter har siden 80erne været præget af store enkeltstående domiciler. Med byggeriet af 2.500 boliger i området skifter kvarteret og kreative erhverv er på vej. Samtidig konkurrerer kvarteret også mere direkte med potentielle Ørestads-lejere

Store lukkede domiciler med enorme parkeringspladser, så man kunne komme hurtigt hen til bilen og væk i en fart. Sådan var Københavns sydhavnskvarter i starten af 90erne, hvor æraen som kontorkvarter startede ovenpå, at havnens naturlige aktiviteter blev indskrænket. I dag boomer byggeriet af nye domiciler igen i området, der er bygget op omkring Sydhavnsgade og løber videre til Sydmotorvejen.

Sydhavnens største byggeri netop nu er Sydporten, hvor ejendomsselskabet Sydporten Aps, der ejes af investor Vagn Andersen, har sat 9.000 ud af i alt 40.000 kvm. i gang. Indtil videre er der ikke fundet lejere til byggeriet, der bliver et markant domicilbyggeri direkte ud til ringvejen.

–Netop placeringen gør, at vi ikke er så bange for om vi får lejere. Desuden er det svært at udleje et byggeri, der ikke er færdigt, især når man som vi gør, bygger et anderledes hus af høj kvalitet, der skiller sig ud fra mængden. For det første skal mange virksomheder bruge lokalerne her og nu og for det andet vil mange gerne se resultatet, før de beslutter sig, siger udviklingschef Kaare Mølgaard Jørgensen, Sydporten, der forventer, at Sydhavnen i fremtiden kan byde på lidt af det bedste fra to verdener:

– Sydhavnen bliver både tæt på lufthavnen og tæt på centrum.

Ørestad og Sydhavnen

I forbindelse med udlejningen har Sydporten oplevet størst interesse for at leje sig ind fra internationale virksomheder. Og med de nye byggerier konkurrerer Ørestad og Sydhavnen mere direkte end tidligere om de samme kunder.

– Sydhavnen har i dag skabt en profil, der også henvender sig til medie- og vidensvirksomheder og kreative fag, hvor det tidligere i høj grad var telekommunikation, IT og telecom, der dominerede området, siger partner og erhvervsmægler Michael Lind Olesen, Home Erhverv København, der blandt andet har ejendommen Fabrikken til udlejning i Sydhavnsområdet.

Sydhavnen og Ørestad opfylder begge mange virksomheders stigende fokus på, at der skal være nem adgang for medarbejderne.

– Der kommer stadig flere pendlende sydfra, og derfor er der nogle virksomheder, der fravælger Nordhavnen og Tuborg-området i nord, siger Michael Lind Olesen.

En anden ændring i kontormiljøet slår også igennem i Sydhavnen. Tidligere var det nemlig enkeltstående domicilejendomme uden interaktion mellem bygningerne – altså én virksomhed i én ejendom og tomme pladser eller parkeringsbåse imellem. Men nu indrettes stadig flere ejendomme til flerbrugerejendomme.

København ændrer struktur

De mange udviklingskvarterer er med til at ændre opfattelsen af København.

– De seneste år har byen ændret struktur og efterspørgslen er blevet bredt ud fra centrum til flere nye kvarterer. For eksempel er en række advokathuses og finansielle institutioners flytninger til >>

SYDPORTEN

I 2006 startede Sydporten Aps med at købe grunde op i Sydhavnen. Målet var at bytte placering med en gros-virksomheden Metro og bygge ud mod vandet. Det blev imidlertid ikke til noget, og i stedet har Henning Larsen Architects tegnet det spektakulære bugtede byggeri ud mod Sydhavnsgade.

Den grundlæggende ide bag placeringen er synligheden ved at have domicil i en ejendom beliggende ud mod en vej, der hver dag passeres af 60.000-70.000 biler. Det giver en høj grad af genkendelighed. Når Sydporten er fuldt udbygget er der plads til 2.000 arbejdspladser.

Der kan lejes fra 1.000 til 4.000 kvm. i ejendommen. Lejeprisen bliver fra 1.300 kr. per måned og opefter eksklusiv drift. De første lejere kan flytte ind i februar 2009 i de 9.000 kvm., som Sydporten Aps har sat i gang for egen regning.

erhverv

Sydhavnen med Sydporten-byggeriet i forgrunden. Bagved ses Metro og de nye bydele på Teglholmen og Sluseholmen. I forgrunden til højre ses det første domicilbyggeri i Sydhavnen, nemlig telecom-virksomheden Ericssons daværende domicil. Til venstre rækken af domiciler fra 90erne bygget for blandt andet Mercedes og Sonofon. Bagved ligger et større udviklingskvarter som blandt andet MT Højgaard ejer.

Sydporten får kobberklædt facade og dybe balkoner. I grundplan bliver der mulighed for restaurant og en OK-tank. Foto fra Sydporten.

BYGGEPROJEKTER EFTERÅR 2008

EJENDOM	BELIGGENHED	BENYTTELSE	BYGHERRE	BEBYGGELSE PÅBEGYNDT	TAGET I BRUG
Neroport	Ørestad	Kontor	Norrporten	X	
Porthuset	Ørestad	Kontor & bolig	Porthuset A/S	X	X
Erhvervshuset Fairway House (Copenhagen Golfpark)	Ørestad	Kontor & bolig	Nordkranen A/S & Cargill Value Investment	X	
KLP Ejendomme	Ørestad	Kontor	KLP Ejendomme A/S	X	X
Big House	Ørestad	Kontor & bolig	St. Frederikslund Holding A/S, Dansk Oliekompagni & Høpfneer A/S	X	
Copenhagen Towers	Ørestad	Kontor & butik	Sjælsø Gruppen	X	
Mikado House	Ørestad	Kontor & butik	Areea Ejendomsudvikling A/S	X	
Stævnen	Ørestad	Kontor	Sjælsø Gruppen	X	
Winghouse	Ørestad	Kontor	KPC	X	
Sydporten	Sydhavnen	Kontor	Sydporten	X	
Kalkbrænderihavnen	København Ø	Kontor	Sjælsø Gruppen	X	
Bernstoffs Plads	København V	Kontor	SEB Bank og Pension	X	
Vallensbæk Company House	Vallensbæk	Kontor	NCC	X	

– Når der kommer boliger til et område, så bliver det mere interessant også for mindre virksomheder – man får skabt et miljø med flere unge, flere cafeer og mere kulturliv. Det sætter de ansatte pris på, og derfor sætter virksomhederne pris på det, siger Michael Lind Olesen, der også fremhæver, at de offentlige transportforbindelse og opgraderingen af Ny Ellebjerg Station i Sydhavnens bagland betyder, at området bliver mere attraktivt.

havneplaceringerne nord for centrum og Kalvebod Brygge nogle af de faktorer, der i sammenhæng med, at boligkvartererne har bredt sig, har været med til at skabe et større København end tidligere. Byen er i højere grad blevet en helhed. Det betyder også, at det måske ikke er afgørende for en virksomhed om den bliver placeret i Sydhavnen, Ørestad, ved Amerikakaj eller Tuborg Nord. Det er det enkelte projekt, der er afgørende – ikke i lige så høj grad som tidligere en helt bestemt geografisk placering, siger Michael Lind Olesen.

Med Sydporten er der ifølge mæglerselskabet Sadolin & Albæks seneste opgørelse over 150.000-200.000 kvm. ikke-udlejet spekulativt byggeri på vej. Og partner Peter Frische tvivler på, at der bliver påbegyndt mere foreløbig.

– Udover egentlige developere er der en række af de ejendomsselskaber, vi har set bygge spekulativt, der gør det, fordi de bygger til egen portefølje. De spekulerer ikke i exit, men i om en ejendom vil passe ind i porteføljen strategisk. Jeg tvivler dog på, om der er flere investorer i markedet lige nu, der vil påtage sig den risiko. Derfor tror jeg heller ikke umiddelbart, at vi vil se flere spekulative byggerier igangsat foreløbig, for med det antal kvm. der er på vej, er det et spørgsmål om markedet kan bære mere, siger partner Peter Frische, Sadolin & Albæk. ■

FRA NORD TIL SYD

Netop nu foregår den største udvikling af ejendomme i København syd for byen i Sydhavnen og i Ørestad. De store udviklingsområder omkring Kalkbrænderihavnen og det tidligere Tuborgområde nord for København er tæt på at være færdigudviklet, selvom der begge steder fortsat er byggerier i gang. I løbet af en årrække vil By og Havn gå i gang med udviklingen af Nordhavnen, nord for Amerika Plads-kvarteret. Her kan der skabes en bydel med 40.000 indbyggere og 40.000 nye arbejdspladser – i alt 3-4 mio. etagekvadratmeter bebyggelse.

BYGGEPERIODE	SPEKULATIVT AREAL	UDLEJET	ANDET
2008 - ultimo 2009	7.500	5.900 m2	
Indflytning 1/7 2007	1.690	Ca. 300 m2 udlejet ud af et samlet areal på kanp 2.000 m2	
2007-2009	15.000	Ingen lejekontrakter underskrevet	Projekterne bliver markedsført nogle måneder inden bygningen kan tages i brug
Taget i brug i august 2008	27.000	Alt udlejet	Lejerne underskrev lige indenbygningen blev taget i brug i august
Ultimo 2007 - ultimo 2010	10.000	Ingen lejekontrakter underskrevet	
Første del igangsat primo 2008. Første etape forventes åbnet primo 2010	35.000	Uoplyst	Sjælsø ønsker ikke at oplyse andelen af kontorarealet der ikke er udlejet, hvorfor dette er estimeret
Primo 2008 - 2010	15.500	3.000 m2 udlejet	Uoplyst hvor stor en andel detail udgør
Uoplyst	8.500	Ingen lejekontrakter underskrevet	
2008-2009	11.000	Ingen lejekontrakter underskrevet	Flere mindre lejere er interesserede, men man satser på en stor lejer
Indflytning 1/3 2009	24.000	Ingen lejekontrakter underskrevet	Første etape påbegyndt. Senere følger en anden etape på 16.000 kvm
Uoplyst	2.700	7.300 m2 udlejet ud af det samlede areal på 10.000 m2	
2007-2009	7.000	Uoplyst	
Indflytning 1/6 2009	25.000	Ingen lejekontrakter underskrevet	NCC har kontakt til potentielle lejere

Kilde: Sadolin & Albæk september 2008

Wihlborgs bygger nyt kontorhus til Region Skåne

MALMØ: Wihlborgs og den sydsvenske Region Skåne har indgået aftale om at leje sig ind i et nyt domicil på Dockan i Västra Hamnen. Forslaget indebærer, at Wihlborgs nu har lejet nok ud til at kunne påbegynde sit næste kontorhus på Dockan. Regionen forventes at leje 8.000 kvm. af husets samlede 11.000 kvm. med plads til 450-500 ansatte.

Lejeaftalen skal løbe i 20 år og indflytningen forventes i sommeren 2010. Arkitekt er det Oslobaserade arkitektkontor Kari Nissen Brodtkorb AS.

– Dockan er så absolut et af Malmøs mest attraktive områder, og det har naturligvis stor betydning for os, at Region Skåne har besluttet sig for at lægge sit Malmøkontor hos os, Anders Jarl, VD i Wihlborgs Fastigheter.

Dockan er en del af det nyudviklede Västra hamnen, en ny bydel, der er skudt op efter blandt andet værftets lukning. Området ligger centralt i Malmø tæt på både Centralstationen den nye station til Citytunneln med forbindelse til Danmark. Med dette seneste projekt har Wihlborgs færdiggjort 122. 000 kvm på Dockan.

Wihlborgs er en af de helt store ejendomsbesiddere i Malmø med 119 ejendomme med i alt 559.000 kvm.

Kungsleden køber 8 ejendomme for 365 millioner kr.

Ejendomsselskabet Kungsleden AB har købt otte erhvervsejendomme på seks forskellige steder i Mellemsverige for i alt 365 millioner kr. Sælger er Stampen-gruppen som er Sveriges største avis-ejer.

I ejendommene sidder blandt andet redaktionerne for Nerikes Allehanda i Örebro, Norrtelje Tidning samt Västmanlandsläns tidning i Västerås.

Ejendommene er i alt på 52.000 kvm. med 37 procent kontor og 56 procent produktion. Nordens største trykkerikoncern V-TAB, står for cirka 60 procent af de samlede lejeindtægter. Lejekontrakterne løber i gennemsnit i 5-6 år.

– Ejendommene passer godt ind i Kungsledens portefølje. Risikoen på ejendommene er lav, da de har en god beliggenhed og fleksibel anvendelse, siger Kungsledens VD Thomas Erséus.

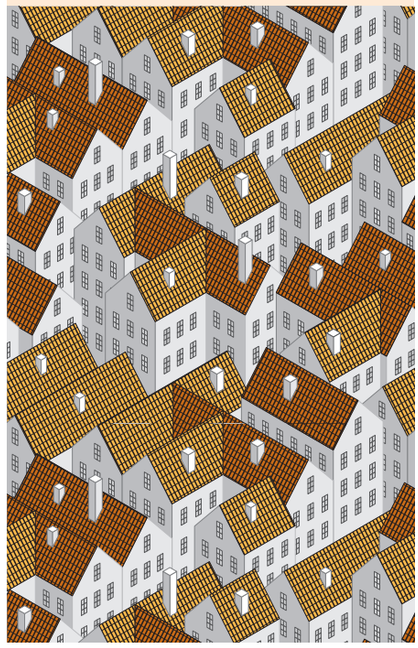
Castellum køber i Uppsala og Jønköping

Castellum, der med en portefølje på 29 milliarder skr., er blandt Sveriges største har via datterselskaber købt 7 ejendomme til en samlet værdi på 302 millioner skr. Samtidig har Castellum besluttet at bygge om og renovere for 132 millioner kr.

I Uppsala har datterselskabet Asphlmen Fastigheter blandt andet købt fire ejendomme, hvoraf tre ligger i området omkring Boländerna og en i Librobäck med 12.500 kvm. kontor og 6.000 kvm. lager. Prisen er 193 millioner skr.

I Jönköping har datterselskabet Fastighets AB Corallen påbegyndt byggeriet af en kontorejendom på 7.400 kvm., hvilket forventes at komme til at koste 115 millioner skr.

I Helsingborg har Fastighets AB Briggen købt en kontorejendom 6.700 kvm i området Berga nord for Helsingborg. Den investering kostede 74 millioner kr.



Kungspassagen går til Balticgruppen

UMEÅ: Ejendomsselskabet Norrporten sælger ejendommen Forsete 8, som udgør halvdelen af galleriet Kungspassagen i Umeå til Balticgruppen Fastighet. Ejendommen indeholder både butikker, kontorer og boliger og er solgt for 245 millioner kr.

– Dette er en rigtig god løsning for lejerne. Balticgruppen er en langsigtet og lokalt engageret ejendomsinvestor, siger markedschef Thomas Johansson, Norrporten i Umeå.

Blandt lejerne i Kungspassagens galleri er kendte detailhandlere som Max, JC og KappAhl.

– Købet indgår naturligt i vores portefølje, da vi allerede ejer naboejendommen. Vi planlægger ikke umiddelbart nogle ændringer i ejendommen, siger Klas Dahlberg, VD i Balticgruppen Fastighet.

Salget af gallerierne Kungspassagen ændrer kun marginalt på Norrportens Umeå-portefølje, der består af 21 ejendomme. Her er det ejendommen Magne 4 på 11.700 kvm.

SPDE udsætter boligbyggeri i Fornebu

OSLO: Scandinavian Property Development har valgt at udskyde igangsættelsen af selskabets boligprojekt Storøya på Fornebu. SPDE vil genoverveje byggeriet igen i foråret 2009 med henblik på måske at gå i gang i sommeren 2009.

– To uafhængige mæglere har slået fast, at omsætningen i nybyggeri har været så lille i det sidste halve år, at det gør det vanskeligt at sige, hvad boligerne overhovedet er værd. Flere aktører i markedet forventer desuden, at priserne vil falde yderligere. Derfor vurderer vi, at markedssituationen er for svag i forhold til byggeprisen og dermed i forhold til at igangsætte boligerne, siger SPDE.

EJENDOMME · FINANSIERING · FORMUEPLEJE

tinmerk.dk

Brug for en Huslæge?

Lyden af en ejendom med et sundt kredsløb, er den summende lyd af tilfredse lejere. Tilfredse fordi køkkenet, badet, indretningen og parkeringen fungerer optimalt.

Det er lejernes marked, og det har det altid været. Tilfredse lejere giver tilfredse investorer. Hos SVANEN udvikler vi fortsat ejendomme med potentiale og sørger for at samtlige ejendomme har et sundt kredsløb.

Kontakt SVANEN Gruppen og hør mere om investering, administration og udvikling af sunde ejendomme.

SVANEN Gruppen
Gødvad Bakke 4 · 8600 Silkeborg
tlf. 87 22 45 45 · www.as-svanen.dk

SVANEN

SHL skal stå for renovering af 25.000 kvm. Malmø-butikscenter

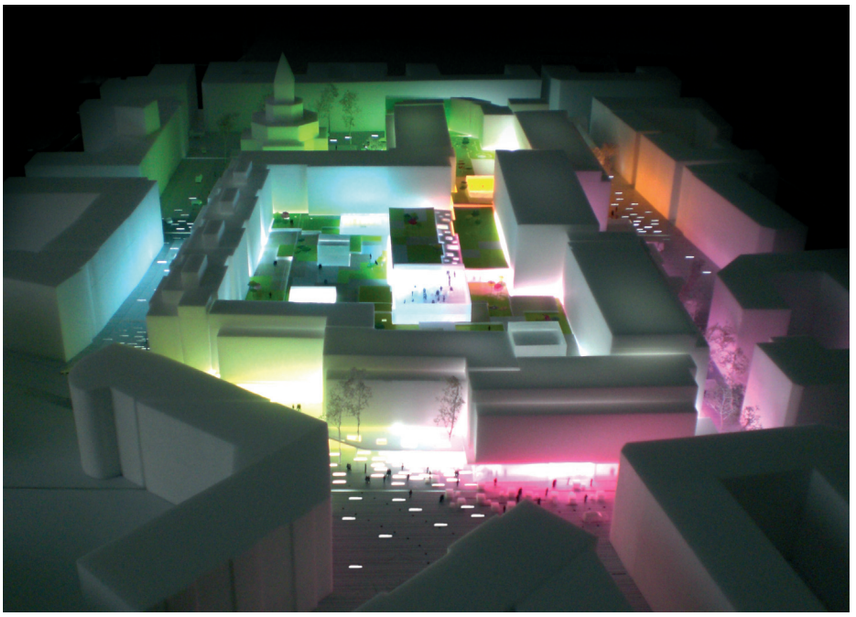


ILLUSTRATION: SCHMIDT HAMMER LASSEN ARCHITECTS

MALMØ: Schmidt hammer lassen architects har vundet endnu en arkitektkonkurrence i Øresundsregionen, hvor det danske arkitektfirma har fået en del opgaver også på den svenske side i løbet af de seneste år. Denne gang er opgaven at omdanne og genfortolke storcentret Caroli Shopping i det centrale Malmø.

Det nye shopping center bliver på mange måder et anderledes og atypisk center – både arkitektonisk og i organiseringen at det nye Carolis mange aktiviteter.

Caroli er i dag et traditionelt storcenter – lukket i sin struktur, og en bygning som i udpræget grad "vender byen ryggen". Vinderforslaget fra schmidt hammer lassen architects går den stik modsatte vej og "vender centret på vrangen" og inviterer byen indenfor. Der lægges op til en omfattende redefinering, hvor ambitionen er at omdanne stedet til et moderne, åbent og levende mødested i byen.

Ombygningen af Caroli forventes påbegyndt i 2009. Projektet er på 25.000 kvm. og bygherren bliver Carnegie Fastigheter AB i samarbejde med Esbensen Rådgivende Ingeniører og Kragh og Berglund Landskabsarkitekter.

– Med vores forslag ønsker vi at skabe et åbent og vedkommende Caroli, der integreres i Malmø stad. Et sted som taler byens sprog med stræder, gader, torve og pladser. Vi ønsker at skabe et mødested – en åben og levende destination i byen, siger Kristian Ahlmark, som er associeret partner i Schmidt hammer lassen architects.

magasinet ejendom
Ny portal om byggeri og ejendom.
Nyheder, overblik og brancheguide.
www.magasinetejendom.dk

70.000 kvm. erhvervspark på vej i Bergen

BERGEN: Det norske selskab G.C.Rieber, der blandt andet investerer i ejendom, har fundet en vinder til arkitektkonkurrencen om at tegne et kommende erhvervsområde i Birkelandskrysset ved Flesland ved Bergen. Området kommer til at huse 70.000 kvm. erhvervsareal, som vil kunne give op til 3.000 nye arbejdspladser.

Alle bygninger i området bliver femkantede og formentlig op til 18 etager. G.C. Rieber vurderer i øjeblikket mulighederne for at indrette hotel i en del af byggeriet.

– Vi forestiller os en erhvervspark for både store og små virksomheder inden for olie, offshore, energi og teknologi. Andre brancher er naturligvis også velkomne og vi håber også at kunne tiltrække udenlandske selskaber, siger vicedirektør Tor Instanes, G. C. Rieber Eiendom til bt.no.

Nordisk fond gav 5,9 procent i afkast

Den åbne fond, Focus Nordic Cities, der blev etableret af corporate finance- og mæglerselskabet Catella i september 2009 har givet et afkast på 5,9 procent i sit første leveår. Fonden har på nuværende tidspunkt købt 20 ejendomme svarende til godt 3,1 milliarder kr.

Den maksimale investeringsramme er 11,25 milliarder kr. og det forventer fonden at nå i 2012. Fonden administreres af Catella Real Estate i Tyskland. Fonden har indtil videre købt ejendomme i Norge, Sverige, Finland, Letland, Hamburg og Kiel. I 2009 vil fonden se nærmere på indkøb i Danmark og Polen.

Spændende kontordomicil til leje i Ørestad

Kontordomicil under opførelse i Ørestad, tegnet af Henning Larsen Architects.
Ejendommen er beliggende på hjørnet af Vejlands Allé og Ørestad Boulevard med stor synlighed i landskabet.

Bygningen lægger sig op af Metroen og skaber plads på grunden til et urbant landskab. På bygningens modsatte side ligger hovedindgangen hvor tillige parkeringsareal med 62 p-pladser placeres.

Facaderne beklædes med natur-skifer og glas.
Ejendommen opføres som råhus, således kan lejer få indflydelse på indretningen.

- Samlet kontorareal 7.182 kvm
- Mulighed for lejemål fra 390 kvm
- Beliggende med umiddelbar adgang til motorvej E20
- Nabo til Bella Center

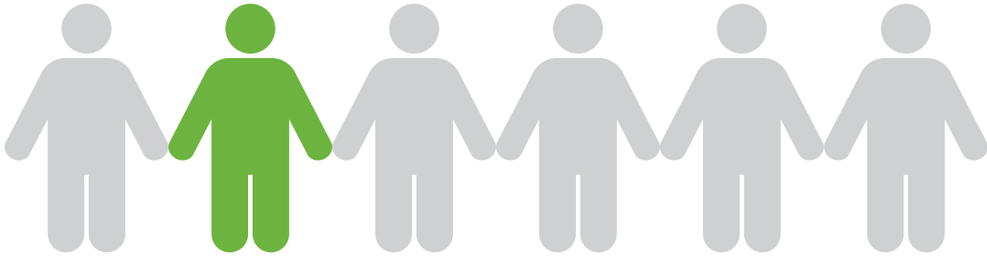
Årlig leje pr. kvm. kr. 1.300,- Sagsnr. 155-D052

Erhvervscenter København
Tlf. 33 73 04 04
www.homeerhverv.dk/cph | Ejendomsmæglerkæde for Danske Bank koncernen

RICS
home | ERHVERV |
Handler før andre

Torden-skjolds soldater

Den danske bygge- og ejendomsbranche er forholdsvis lille. Derfor er det vigtigt at skaffe de rigtige medarbejdere og fastholde dem, når de har sat sig til rette bag skrivebordet



Den danske bygge- og ejendomsbranche er speciel, fordi den i høj grad er præget af en meget lille skare af nøglepersoner.

– Uden netværk kan du ikke komme ind. Branchen er præget af Tordenskjolds soldater, og det er de samme, der langt hen ad vejen flytter rundt mellem selskaberne. Udfordringen for en god headhunter er hele tiden at skabe en balance, som gør det muligt at have øje for såvel de kendte og tunge profiler i branchen som

de nye lovende talenter. Det er vigtigt at turde udfordre kunderne løbende, så de ikke ender med at ansætte den samme type medarbejder igen og igen, siger Torben Rønsov, Amalie Search & Selection, der som headhunter har arbejdet med bygge- og ejendomsbranchen siden år 2000.

I modsætning til i udlandet, hvor der i flere lande gennem de seneste årtier har været specifikke uddannelser rettet mod projektudviklere, ejendomsadministratorer og projektledere, der gør det nemmere at skifte mellem stillinger i forskellige lande, så er det forholdsvis nyt i Danmark. Derfor er der heller ikke mange udenlandske medarbejdere i dansk byggeri og ejendom, og selvom uddannelse er vigtig, så er netværket endnu vigtigere, når det gælder rekruttering af de rigtige. Derfor er det i høj grad "Tordenskjolds soldater".

– Jeg tror det danske marked er præget af en "kan-selv" kultur. Medmindre man har en helt specifik kompetence, så er det kun i ingeniør- og arkitektvirksomhederne, at man ser internationale profiler. Danske udviklere og entreprenører har været meget nationale, og der er ikke tradition for internationale >>

– Lige nu er der ikke mangel på projektudviklere, der ved noget om boliger. Til gengæld har dem, der kan udvikle en eksisterende portefølje og forstår aspekterne omkring konsolidering kronede dage, siger Torben Rønsov.

relationer. Vi har dog set et af de første eksempler på det i forbindelse med Landics' overtagelse af Keops, siger Torben Rønsow.

Der bliver hele tiden sat nye standarder for, hvad medarbejderne skal kunne. Markedet udvikler sig, og en af de efterspurgte kompetencer i dag er, at man er i stand til at følge med udviklingen.

AMALIE SEARCH & SELECTION

Amalie Search & Selection headhunter alle typer ledere og specialister men har samtidig en niche i ejendomsbranchen generelt. Torben Rønsov er med egne ord så priviligeret, at han i dag servicerer en eksklusiv kundegruppe af selskaber blandt de største mæglere, projektudviklere og rådgivere i den danske bygge- og ejendomsbranche.

Han er den eneste decideret specialiserede headhunter i bygge- og ejendomsbranchen – i hvert fald den eneste, der prioriterer indsigten i branchen så højt, at han siden år 2002 hvert år har deltaget på Mipim, dukker op til receptioner og opsøger andre faglige og sociale events, hvor han får et indtryk af branchens aktører og kan spejde efter nye talenter.

Torben Rønsov er 48 år, bosat i Hørsholm sammen med Helle Rønsov, der er selvstændig coach og børnene Christopher og Cathrine på 13 og 11. Hans baggrund er 20 år i Forsvaret som linieofficer fulgt af en årrække som konsulent hos PriceWaterhouseCoopers, inden han i 2004 blev selvstændig. Amalie Search & Selection ApS beskæftigede i 2007 8 medarbejdere, men har i takt med nedgangen i markedet nu 5 medarbejdere på kontoret i Chr. IXs Gade i Centrum af København.

Grundlæggende er der to typer projektfolk i byggebranchen.

– De dygtige medarbejdere hos entreprenørerne er dem, der bygger projekterne, mens resten af de mest efterspurgte profiler er udviklerne. Sidstnævnte er i dag ikke nødvendigvis en dygtig ingeniør men kan i lige så høj grad være en, der er uddannet jurist eller cand.merc'er. Der er med andre ord kommet et større fokus på profiler, som har en kommerciel indfaldsvinkel på udviklersiden, siger Torben Rønsov.

– For et par år siden kunne man – meget groft sagt - få 50.000 kr. om måneden, hvis man kunne stave til projektudvikling. Sådan er det heldigvis ikke længere.
Torben Rønsov, Amalie Search & Selection

– Hvis de to parter kan samarbejde, så får man bygget det, der er aftalt, og det vil sige, at tid, kvalitet og økonomi er i orden, siger Torben Rønsov.

Konsoliderende frem for aggressiv

Aktuelt er der dog også andre karakteristika, der spiller ind. Markedet er for eksempel skiftet fra på udviklersiden at efterspørge den aggressive type til, at profiler med mere konsoliderende kompetencer er højst i kurs og på administratorsiden er det for eksempel dem, der har en god indgang til lejerne, så tomgangen reduceres, og som evner at videreudvikle en ejendom, der nu efterspørges.

De folk, der bliver headhuntet netop nu er tunge profiler, der har vist deres værd. Og med relativt få af dem, skal der noget til for at tiltrække dem – typisk langt mere end en attraktiv lønpakke.

For at få de gode medarbejdere til at skifte i dag, så er det et spørgsmål om udfordringer. Det gælder både uddannelse som for eksempel HD eller MBA eller kurser som kan være med til at opgradere medarbejderne i form af Lean-kurser eller RICS. Typisk forhold som man skriver ind i kontrakten vil blive effektueret efter et års tid.

Prestigeprojekter

– Helt særligt for netop denne branche er det, at et af tiltrækningsparametrene kan være, at man bliver ansvarlig for særligt spændende eller prestigefyldte projekter. Lidt populært kan man sige, at et eller andet sted vil de fleste i branchen gerne køre søndagstur og vise, hvad "far" har bygget til sønner og døtre, men der er faktisk en attraktion i at levere synlige resultater. Man skal generelt huske på, at i dag er lønnen ikke alt. Rigtig mange medarbejdere prioriterer udfordringer frem for penge, siger Torben Rønsov. ■

8-12 UGER

Det tager cirka 8-12 uger at headhunte en kandidat til en given stilling i Danmark medmindre der er særlige forhold som sprogkundskaber og lignende.

nyboligerhverv.dk

Nybolig Erhverv København A/S

Vi leverer viden om markedet for erhvervsejendomme i Danmark og udlandet

Klik ind på www.nyboligerhverv.dk og download gratis vores rapporter

Professionalisme | Troværdighed | Engagement

Nybolig Erhverv *København A/S*

Kampmannsgade 1, 4.
1604 København V
Tlf. 3364 6500
Fax 3364 6501
1604@nybolig.dk

Frederiksværksgade 39A, 1.
3400 Hillerød
Tlf. 3364 6500
Fax 4594 8060
3401@nybolig.dk

GVA Worldwide

Nybolig ..sammen med Nykredit Erhverv

Kampen om de GODE HOVEDER

Rekruttering er blevet et selvstændigt fokusområde – også i bygge- og ejendomsbranchen, hvor en række spidskompetencer er blevet en mangelvare. Udviklere og administratorer er nogle af dem

-Manglen på kvalificeret arbejdskraft er en af bygge- og ejendomsbranchens største udfordringer, slog revisionsselskabet KMPG fast i en analyse i forsommeren.

Mens frygten for recession stiger, så er arbejdsmarkedet – måske i modsætning til, hvad man umiddelbart ville tro – fortsat stramt og i øjeblikket er der flere segmenter i bygge- og ejendomsbranchen, hvor rekrutteringssituationen spidser til. Det har sat HR-cheferne på arbejde. Målet er dels at rekruttere de rigtige, men i endnu højere grad at fastholde de medarbejdere, der allerede er i virksomhederne.

KPMGs undersøgelse slår fast, at bygge- og ejendomsbranchens ledere over hele Europa først og fremmest frygter at komme til at mangle projektledere efterfulgt af ingeniører, tilbudsgivere og salgsmedarbejdere. Og det er netop det, der har fået udviklingsvirksomheden TK Development til at sætte et 3-årigt program i gang for 60 medarbejdere. I første omgang for de medarbejdere, der sidder i projektudviklingsstillinger.

– Det betyder selvfølgelig noget for vores bundlinie, hvis en medarbejder hopper fra midt i udviklingen af et projekt. Derfor har vi valgt at fokusere målrettet på, hvordan vi kan fastholde og opgradere de eksisterende medarbejdere og samtidig tiltrække nye, siger personalechef Helle Yde Jensen, TK Development.

Fristet af gode tilbud

TK Development har de senere år arbejdet på at blive bedre til at fastholde virksomhedens medarbejdere for der er rift om nøglekompetencer i branchen.

– Markedet har været i opgang, og det kan ikke undgås, at nogle medarbejdere bliver fristet af gode tilbud, når der bliver mangel på særlige kompetencer som for eksempel projektudviklere, siger Helle Yde Jensen.

Hos TK Development er målet, at alle 160 medarbejdere i 8 forskellige lande skal have deres egen inviduelle udviklingsplan. Men i første omgang er de medarbejdere blevet identificeret, der besidder unikke kernekompetencer i forhold til netop det at være udviklingsvirksomhed.

– Vores udgangspunkt har været at se på, hvilke udfordringer og muligheder vi forventer at møde fremadrettet, og samtidig se på, hvad der er vores vigtigste værdier og kompetencer også set fra direktionens side. Derfor gennemførte vi en kompetenceafklaring, hvor hver enkelt medarbejder og vedkommendes leder blev interviewet og spurgt om en række forhold som for eksempel, hvor godt de følte sig klædt på til at træffe beslutninger eller indgå i nye samarbejder. Efterfølgende holdt vi det op mod direktionens mål på længere sigt, og der var naturligvis et gab. Det er præcis dette gab, som vores uddannelsesprogram skal lukke, siger Helle Yde Jensen.

TK Development har nu sat kurser i gang for alle medarbejdere inden for kommunikation og salg, præsentationsteknik, projektledelse, lovgivning og sprog. Samtidig supplerer Helle Yde Jensen med et idekatalog med forslag lige fra at tage en merkonom til en MBA afhængigt af udgangspunktet.

Som virksomhed får TK Development naturligvis glæde af de opgraderede kvalifikationer, men målet er i lige så høj grad, at medarbejderne udvikler sig og giver TK Development ry for at være en god arbejdsplads.

Samme mål har administrationsselskabet Dan-Ejendomme, der som en af de første virksomheder i ejendomsbranchen har etableret sit eget uddannelsesakademi – Dan-Ejendomme Akademiet.

Konkurrence på flere fronter

– Ved at opkvalificere hver enkelt medarbejder ud fra den enkeltes behov opnår vi mere kompetente medarbejdere på alle niveauer, og det vil alt andet lige bidrage til virksomhedens samlede vækst, siger Henrik Dahl Jeppesen, der ikke er i tvivl om, at kampen om de gode hoveder vil blive intensiveret:

– Der er måske 200 "hard-core" admi- >>

Personalechef Helle Yde Jensen, TK Development

Manglende uddannelse giver fejl og mangler

Der kan være god ræson i at opgradere medarbejderne i byggebranchens virksomheder, og det kan afspejles direkte på bundlinien. Meget tyder nemlig på, at fejl og mangler er et personbåret problem, som kan løses ved at styrke kompetencerne hos byggeriets ledere, viser en undersøgelse som Bülow Management har udarbejdet for Dansk Byggeri. Og faktisk er det ikke nødvendigvis den teoretiske viden, der halter, men de kommunikative kompetencer. Undersøgelsen peger på, at projektlederen er en nøgleperson med afgørende indflydelse på værditilvækst og effektivitet på byggepladsen.

Projektlederen skal kunne imødegå og reducere den usikkerhed og risiko, der ellers vil stå i vejen for effektivitet, kvalitet, sikkerhed og kundetilfredshed. Jo bedre en projektleder er til at planlægge og vurdere og håndtere usikkerhed og risiko, desto bedre indtjening kan der opnås på byggeriet.

– Det er afgørende med en balance mellem teori og praksis. Projektlederen skal forstå begge dele og handle hensigtsmæssigt i den konkrete situation. Der skal findes løsninger, der er gode for alle parter. Forretningsforståelse er ikke kun et spørgsmål om budgetter og talbehandling, men i høj grad også om godt købmandskab, siger Niels Martin Viuff, Dansk Byggeri. ■

Kilde: www.danskbyggeri.dk

Henrik Dahl Jeppesen

nistrationsfolk i Københavnsområdet. Hvis vi skal fastholde vores andel, er vi nødt til at gøre noget aktivt, og der tror jeg, det er meget vigtigt at sørge for, at medarbejderne kan udvikle sig internt i firmaet, siger Henrik Dahl Jeppesen.

Dan-Ejendomme vil gerne skabe resultater direkte i forhold til medarbejderne, men forventer også, at det lønner sig i forhold til kunderne, hvis selskabet kan tilbyde de mest kompetente medarbejdere og dermed – det er i hvert fald håbet – den mest kompetente administrationsydelse.

– For nogle år siden var vi primært kendt for at være førende på IT-området, og nu vil vi også gerne blive kendt for, at Dan-Ejendomme er et godt sted at være, hvor der bliver satset på den enkelte medarbejders personlige udvikling. Vi er jo i konkurrence på flere fronter både internt og eksternt, siger Henrik Dahl Jeppesen.

Målet er ikke bare at fastholde eksisterende medarbejdere, men også at rekruttere nye, fordi rygtet spredes om, at vi er en god arbejdsplads.
Personalechef Helle Yde Jensen, TK Development

Når udbuddet af interne og eksterne undervisere profileres så højt og bliver kaldt et Akademi, er det også et forsøg på at imødegå "zapper-kulturen".

– Generelt oplever vi i samfundet, at folk har fået et mere flygtigt forhold til deres arbejdsplads, og det er vi som virksomhed nødt til at agere i forhold til. Med vores synlige sats på uddannelse forsøger vi at skille os ud, når vi rekrutterer. Vi viser, at her er en virksomhed, der aktivt tager sig af medarbejdernes uddannelse og udvikling fra den første dag, og det kan vi mærke, at ansøgerne lægger vægt på, siger Henrik Dahl Jeppesen. ■

Ram plet med din annoncering

magasinet ejendom

Læs mere om målrettet annoncering på
www.magasinetejendom.dk

Sjælsø sælger 275 boliger til Essex

Projektudviklingsselskabet Sjælsø Gruppen sælger en lang række af sine boliger via en bytteaftale med investeringsselskabet Essex Invest. Handlen drejer sig om 275 boliger fordelt i en lang række forskellige projekter. Prisen er 900 millioner kr. som det århusianske ejendomsselskab med Peter Halvorsen i spidsen skal betale. Til gengæld køber Sjælsø en grund i Ørestad Syd af Essex.

Salget af de 275 boliger omfatter i alt cirka 30.000 kvm., og vedrører igangværende projekter, hvor Sjælsø i forvejen har solgt 50-95 procent til individuelle boligkøbere.

Essex overtager 44 boliger i Stævnen i Ørestad Syd i juni 2009. Byggeriet har netop holdt rejsegilde.

Essex overtager med aftalen de resterende 203 boliger i en række projekter i blandt andet Zinkhuset på Amerika Plads og Æblelunden i TV-byen.

Ialt 203 boliger med overtagelse i december 2008. Herudover overtager Essex Stævnen i Ørestad Syd med 44 boliger og Æblelunden i TV-Byen med 28 boliger i juni 2009.

Som led i handlen overtager Sjælsø til gengæld Essex' grund i Ørestad Syd for 152 millioner kr. Grunden omfatter en samlet byggeret på 30.500 kvm. til bolig- og erhvervsformål, og der er en hensigt mellem parterne om, at Sjælsø på en del af grundarealet skal udvikle et boligudlejningsprojekt til Essex.

– Vi ejer i forvejen ca. 5.000 boliger, og med købet af porteføljen fra Sjælsø får vi tilført en attraktiv portefølje i det storkøbenhavnske område. Markedet for boligudlejning har udviklet sig meget positivt de senere år modsat det mere trængte ejerboligmarked. I den nuværende markedssituation ønsker vi at fokusere på investering i og udlejning af ejendomme, siger koncernchef Peter Halvorsen, Essex Invest.

Byggeri på tom grund ved Marmorkirken

KØBENHAVN: Ejendomsselskabet Realea opfører en etageejendom til blandet bolig- og erhvervsformål på den ubebyggede grund ved Marmorkirken på hjørnet af Frederiksgade og Store Kongensgade i centrum af København også kendt som "Tietgens Ærgrelse".

Den nye etageejendom er tegnet af den anerkendte engelske arkitekt Tony Fretton, som tidligere i en række europæiske byggerier har udvist særlig evne til at arbejde i historiske og bymæssigt tætte omgivelser.

BECH-BRUUN
– M&A REAL ESTATE

M&A Real Estate

Torben Schøn
Ole Eske Bruun

Thomas Stampe
Andreas Antoniades

T +45 72 27 00 00

www.bechbruun.com

BECH-BRUUN

SBS' ejendom ligger så den er synlig fra motorvej E45.

SBS sælger alle ejendomme som sale-and-lease-back

STØVRING: Colliers Hans Vestergaard har solgt en 9.600 kvm. stor ejendom på en 32.500 kvm. grund. Investeringsejendommen er solgt for det børsnoterede selskab, Scandinavian Brake Systems. Køberen er K/S Juelstrupparken, der er et selskab stiftet af investeringsselskabet Crescendo. Ejendommen ligger i Juelstrupparken i Støvring og er solgt for cirka 60 millioner kr.

Scandinavian Brake Systems bliver boende i bygningerne på en længerevarende lejekontrakt. Colliers Hans Vestergaard går nu igang med at sælge de øvrige SBS-ejendomme på sale & lease back-vilkår.

– De øvrige ejendomme er 4 ejendomme beliggende her i Danmark i henholdsvis Holstebro, Aakirkeby og to i Svendborg samt 1 ejendom i Tyskland i Eisenach med et samlet erhvervsareal på cirka 35.300 kvm., siger partner Torben Nielsen, Colliers, der forventer flere sale-and-lease-back aftaler i den kommende tid.

– Også produktionsvirksomheder bliver ramt af den nuværende likviditetskrise og så bliver et aktiv som ejendom meget synligt. Med en stigende rente kan det ofte bedre betale sig at sælge ejendommen end at skulle finansiere via banklån. Derfor er prisen heller ikke så afgørende, at et salg ikke kan gennemføres. Investorerne forlanger afkast på 6,25-7 procent pt., og det kan ofte godt honoreres, siger Torben Nielsen, der understreger, at det ikke kun er K/S-konstruktioner, der er interesserede i at købe i øjeblikket, men også for eksempel grupper af formuende personer.

Jeudan køber Bruun Rasmussen-ejendomme i Bredgade

KØBENHAVN: Ejendomsselskabet Jeudan udvider investeringerne i Frederiksstaden i det centrale København med købet af to ejendomme, der blandt andet huser det kendte auktionshus Bruun Rasmussens butikker nemlig Bredgade 33 og Bredgade 35. Bruun Rasmussen har drevet auktionshus på stedet siden 1948 og fortsætter som kunde i den del af ejendommene, som de benytter i dag.

De to ejendomme har et samlet areal på godt 6.000 kvm. og er købt for 137 millioner kr. svarende til 22.800 kr. pr. kvm.

– Det er meget spændende ejendomme med en række udviklingsmuligheder. Blandt andet rummer Bredgade 33 maleren P.S. Krøyers Københavner-atelier. Det trænger markant til istandsættelse, og det gennemfører vi så nu, siger adm. direktør Per W. Hallgren, Jeudan.

Jeudan har desuden købt kontor- og boligejendommen St. Kongensgade 74 på ca. 1.650 kvm. for kontant 25 millioner kr. svarende til 15.000 kr pr. kvm.

Investeringerne foretages i overensstemmelse med Jeudans strategi, som bl.a. fokuserer på velbeliggende kontorejendomme i Københavns centrum og med købet udgør Jeudans nyinvesteringer i 2008 354 millioner kr. Jeudan har blandt andet tidligere købt en kontor- og boligejendom i St. Kongensgade 60 og Østerbro Centret på Østerbro for samlet 192 millioner kr.

Jeudan har i forvejen 13 større kontorejendomme i Frederiksstaden.

CB Richard Ellis har formidlet salg af logistikejendom for DSV-koncernen

VOJENS: CB Richard Ellis har solgt en lager- og logistikejendom på Solbakken i Vojens for DSV-koncernen. DSV gennemgår i øjeblikket en centraliseringsproces og samler aktiviteterne i Horsens og i Ringsted. Den pågældende ejendom er beliggende direkte ved motorvej E45 og har stor eksponerings- og profileringsværdi.

Ejendommen består af 2 sammenhængende lagerhaller med tilhørende administrationsafsnit og er på i alt 4.983 kvm.

Grundarealet er på i alt 18.313 kvm.

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

EDC Erhverv

EDC DOMICILSØGNING

EDC Erhverv finder dit nye lejemål eller domicil

Med **EDC Detailanalyse** og **EDC Domicilanalyse** kan du få svar på spørgsmålet om, hvor din butik eller virksomhed er bedst placeret. Læs mere om analyserne på edc.dk/erhverv

De vil erobre sikrings-markedet

Indtil videre har sikring af ejendomme i vid udstrækning været noget, der blev sat på, når ejendommen stod færdig. Men nye systemer revolutionerer branchen, så arkitekter og ingeniører nu også skal tænke videokameraer og adgangskontrol. Fremtiden hedder integration

»Vi må have noget videoovervågning op.

Sådan tænker mange lejere, når de først flytter ind i deres fine nye ejendom og skal leve op til forsikringens krav. IT-udstyr, designermøbler og bugnende lagre skruer kravene op. Derfor bliver der ringet til et firma, der kan montere videokameraer og alarmer, der så bliver placeret rundt omkring på bygningen.

En af Danmarks største ejendomsbesiddere Nordea Ejendomme tænker for eksempel som udgangspunkt ikke sikring ind i selve bygningerne.
– Det er næsten altid lejerne, der tager sig af det. Vi har af egen kraft iværksat videoovervågning på to ejendomme i vores portefølje, fordi vi oplevede en bølge af indbrud og gerne ville forhindre, at lejerne følte sig utrygge, siger teknisk chef Niels J. Christensen, Nordea Ejendomme, der har en samlet portefølje på 2.500 erhvervslejemål og 1.800 boliglejemål.

Revolutionerende

Men nye systemer er ved at revolutionere den måde at tænke på. Sikring er med fuldintegrerede systemer ikke længere en ekstra feature, men en del af byggeprocessen. Og hvis det bliver gjort på den rigtige måde, så kan systemerne ikke bare udelukke tyveri og hærværk, men også både spare varme og lys.

– I dag er det sådan, at når de fleste bygger uden at stille konkrete krav, så ligger hele spørgsmålet om sikring hos for eksempel totalentreprenøren og dermed bliver der valgt de billigste løsninger. Hvis der efterfølgende skal installeres sikring, så er det lejeren, der ringer. Så når vi yder rådgivning er det ofte for dem, der flytter ind, siger fagkoordinator Niels Brunhede, Alectia, der også er formand for SikkerhedsBranchens udvalg for uvildige rådgivere og sidder i organisationens bestyrelse.

Udvalget tæller medlemmer fra hovedparten af de største rådgivningsvirksomheder i Danmark som for eksempel Grontmij Carl Bro, Leif Hansen

– I nye kontorfællesskaber eller andre ejendomme med flere forskellige brugere etablerer bygningsejerne i stigende grad adgangskontrol, siger afdelingschef Allan Christensen, Bravida.

Rådgivende Ingeniører, Cowi, Niras, Moe & Brødsgaard og Dansk Sikkerheds Rådgivning samt en række mere specialiserede sikringsrådgivere.

Rådgiverne prøver at afdække lejernes behov og starter med en bred risikovurdering, hvor man både ser på materielle, immaterielle og forretningsmæssige områder. Typisk er det både et spørgsmål om at beskytte værdierne og om at skabe tryghed. Derfor bliver der installeret adgangskontrol og rumfølere fra grundniveau og op til 4 meters højde, så almindelige tyve og hærværksmænd ikke kan komme ind.

– Men hver gang, der er yderligere sikkerhed, er der også større gener for brugerne, og dem skal man forsøge at minimere, siger Niels Brunhede.

Hop eller lyset slukker

– Vi har arbejdet med området i mange år i Alectia. Grunden til, at vi for alvor tror, at der nu vil komme et voksende marked, er, at sikringsmarkedet nu ikke længere er et isoleret marked, men noget, der bliver integreret i driften. Når vi rådgiver kigger vi på alle de områder, der kan være kritiske som driftssikkerhed, sikring, logistik og kommunikation, så der kan stilles krav til et eventuelt kommende byggeprojekt, siger Niels Brunhede.

Når sikkerhed og drift af bygningen integreres opstår der en række muligheder for at spare på energien. Det mest åbenlyse eksempel som de fleste efterhånden kender er lyset, der slukker, når der ikke er bevægelse i et rum. Men for eksempel kan systemerne registrere, hvornår der er nogen i bygningen og dermed sænke temperaturen og slukke ventilation og computere, når den sidste er gået.

Entreprenøren er dog sjældent interesseret i at kaste penge efter driftsdelen >>

af et byggeri, og derfor er det bygherrens og i næste led bygherrerådgiverens ansvar at gøre opmærksom på det.

Det kan være så banalt, at det måske er en dårlig ide at placere et serverrum til virksomhedens IT i kælderniveau, hvis ejendommen ligger ved havnefronten.

- Vores anbefaling til kunden er altid at bruge en uvildig rådgiver som kan hjælpe med de strategiske overvejelser før der vælges sikringsløsninger. For eksempel bør man udarbejde en risikovurdering som sammenholdes med virksomhedens forretningsstrategi. På den måde finder man de løsningsmetoder, der giver et optimalt sikringsniveau. Og så kan man samtidig se, hvilke muligheder der er for energibesparende løsninger, der kan integreres i systemet, siger Niels Brunhede.

Rådgivningen drejer sig først og fremmest om brandsikring, hvor der er en række lovpligtige forhold, der skal være i orden og som kan koste menneskeliv. Dernæst kommer sikring af virksomhedens værdier som IT og maskiner eller for eksempel køling, hvis det er en fødevare- eller medicinalvirksomhed.

Hos Bravida, der leverer installationsløsninger, forventer man også et voksende marked i de kommende år.

– Vi ser en moderat, men stabil vækst. Det, der rykker markedet mest er dog helt sikkert integrationen af de forskellige ydelser. Vi har i branchen været vant til at installere 3 selvstændige systemer hos kunderne, når det gjaldt sik-

– Vi prøver i stadig højere grad at komme ind i byggefasen på et tidligt tidspunkt, hvor vi kan afdække behovene og se på risiciene som nogle gange er nogle helt andre end den kommende bruger af ejendommen selv vurderer. Det kan spare mange penge, hvis der bliver taget højde for virksomhedens behov allerede i projekteringsfasen, og det kombineres med driftsbesparelsesmulighederne i de integrerede systemer, siger formand for rådgivningsudvalget i brancheorganisationen SikkerhedsBranchen Niels Brunhede, Alectia.

kerhed, siger afdelingschef Allan Christensen, Bravida.

Markedet flytter sig

Bravida satser målbevidst på at blive den bredest dækkende leverandør af tekniske installations- og serviceløsninger.

– Med integrationen af de forskellige ydelser vil markedet for alvor flytte sig i de kommende år fra de virksomheder, der beskæftiger sig 100 procent med sikring til dem, der kan hele paletten, forventer afdelingschef Allan Christensen, Bravida, der med en private equity fond i ryggen satser 100 procent på at blive den markedsledende totalleverandør.

– Byggebranchen er konservativ. Derfor er integrerede løsninger ikke mere udbredt – endnu.
Adm. direktør Jeppe Rasmussen

Sikring og Bygningsautomatik virksomheden TAC forventer også vækst. I 2007 købte koncernen firmaet Pelco, som er teknologisk førende inden for videomanagement, software og kameraer.

– Integreringen af sikringssystemerne er årsagen til, at vi er gået så massivt ind i markedet. Når bygningsejerne først ser mulighederne i integrerede systemer og virkningen på driften af ejendomme, så er de faktisk overbeviste om, at det er vejen frem, siger adm. direktør Jeppe Rasmussen.

Den massive vækst har ellers indtil videre givet en underskov af mindre og specialiserede firmaer.

– Det nytter altså ikke noget, hvis man >>

AARHUS UNIVERSITET ER FRONTLØBER

Aarhus Universitet gennemfører den hidtil største implementering af intelligent bygningsteknologi i Danmark. Projektet omfatter et samlet areal på 555.000 m2, og systemet er dimensioneret til 75.000 brugere.

- Adgangskontrol med intelligent chipkort sikrer, at undervisere, forskere, studerende, administrationsfolk etc. kan færdes de relevante steder – og at uvedkommende ikke får adgang
- Chipkortet fungerer samtidig som betalingskort alle steder på universitetet – behovet for kontante beholdninger minimeres
- Elektroniske følere afslører åbentstående døre eller vinduer i situationer, hvor dette ikke bør forekomme
- Åben IT-arkitektur sikrer, at universitetet ikke er bundet til bestemte leverandører af IT-systemer
- Én fælles brugerflade giver overblik og gør det muligt at gribe hurtigt ind, når det er nødvendigt

Kilde: TAC

Kender du typen, der altid vil passe banken i matadorspil?

SPECIALISTER I EJENDOMSADMINISTRATION

DATEA.DK/KARRIERE

Hos DATEA brænder vi for alle facetter af moderne ejendomsadministration. 250 specialiserede og engagerede medarbejdere demonstrerer hver dag en uovertruffen evne til at samle alle detaljer og til at samarbejde på tværs af de forskellige fagområder: administration, regnskab, jura, butikscentre, udlejning, projektstyring og teknik. Det sikrer vores kunder en helstøbt løsning – og det sikrer os tilfredse kunder. Blandt disse kunder er såvel private og institutionelle investorer, K/S'er som ejer- og andelsboligforeninger.

DATEA

– Selvom sikkerhedsbranchen rent faktisk skulle stagnere, så tror vi i TAC på fortsat vækst, fordi fremtidens lejere og brugere vil prioritere de integrerede løsninger. Alt i alt er en integreret løsning efter min bedste overbevisning ikke bare dobbelt så god. Der er virkelig tale om, at 1+1 giver 3, siger adm. direktør Jeppe Rasmussen, TAC.

INTERNATIONALE VIRKSOMHEDER

BRAVIDA
Bravida er Skandinaviens førende totalleverandør af installations- og servicetjenester med omkring 8.000 medarbejdere i Sverige, Norge og Danmark. Bravida leverer både specialtjenester og helhedsløsninger inden for el, vvs og ventilation og tilbyder alt lige fra design og projektering til installation, drift og vedligeholdelse. Bravida er repræsenteret godt 150 steder i Sverige, Norge og Danmark og omsætter for omkring 9,5 milliarder skr.

Bravida blev ultimo 2006 solgt til private equity-selskabet Triton med fokus på investeringer i markedsledende virksomheder i Norden og det tysktalende Europa. Tritons kontorer ligger i Stockholm, Frankfurt og London og branchefokus omfatter tjenester og produkter med tilknytning til byggesektoren.

TAC
TAC har over 80 års erfaring med bygningsautomatik, sikring og energioptimering. På verdensplan råder TAC over mere end 7.500 medarbejdere og har partnere og afdelinger i 80 lande. TAC's moderselskab, Schneider Electric, er verdens førende specialist inden for el, styring og automation. Schneider Electric opererer i 130 lande og beskæftiger globalt 113.000 medarbejdere.
TAC er et datterselskab 100 % ejet af TAC-koncernen. I Danmark beskæftiger TAC omkring 275 medarbejdere fordelt på hovedkontoret i Herlev samt regionskontorer i Odense og Århus.

ALECTIA
Rådgivningsvirksomheden Alectia, tidligere Birch & Krogboe, har 745 medarbejdere. Hovedkontoret ligger i Virum nord for København, og Alectia rådgiver udover disciplinerne byggeri, farma, bryggeri, hospitaler, mejeri, vandforsyning og arbejdsmiljø også indenfor specialkompetenceområderne, der inkluderer blandt andet bygherrerådgivning, miljø, brand, energi og fuldautomatiske p-anlæg.

ringer til nogen og bestiller videoovervågning og tror, at alt er godt. Det vigtige er at kunne håndtere dataene. Alene det at sætte videokameraerne korrekt op er enormt vigtigt. Hvis de filmer dér, hvor der er mørkt, er det jo lige meget. Det bliver kun nyttigt i det øjeblik, det bliver koblet med andre systemer, så videokameraet drejer hen i en retning, hvor der for eksempel samtidig bliver tændt lys, siger Jeppe Rasmussen.

Højere lejerkrav

Sikringsbranchens fundamentale ydelser er på grund af forsikringsselskabernes krav ikke særligt konjunkturfølsomme. Men Jeppe Rasmussen forventer faktisk, at netop en potentiel opbremsning i lejermarkedet som følge af en økonomisk nedgang i løbet af nogle år kan være med til at sætte gang i markedet for integrerede systemer.

– Hvis det bliver sværere at tiltrække lejere, så vil sikkerhed og lavere driftsudgifter gøre en forskel i valget af det ene lejemål frem for det andet. Bygningsejerne vil skulle tilbyde ekstra værdier til lejerne i takt med, at konkurrencen bliver hårdere. Og det vil vi kunne med integrerede løsninger, når sikring, indeklima og energibesparelser går op i en højere enhed, siger Jeppe Rasmussen.

Men hvorfor har den intelligente bygning så ikke gjort sit indtog i markedet langt hurtigere?

– Sikringsbranchen er traditionelt blevet opfattet som noget for sig selv. Og jeg tror ikke, vi har været dygtige nok til at få solgt, hvad vi kan. Byggebranchen er konservativ, og hvis man ikke får direkte fat i slutbrugeren eller bygherren, så er selve byggeriet delt i en række underentrepriser, som typisk kører efter "det man plejer at gøre". Det er svært at bevæge byggebranchen, men det er vores erklærede mål, at vi skal påvirke den måde som beslutningerne bliver taget på i dag, siger Jeppe Rasmussen. ■

Det bliver billigere

En samlet og mere avanceret løsning kan også blive billigere. I hvert fald hvis man skal tro TAC, der gerne vil mane den misforståelse i jorden, at integrerede bygningssystemer automatisk medfører højere omkostninger.

Det modbeviser en uafhængig rapport fra engelske Converged Building Technologies Group(CBTG), der konkluderer, at integrerede systemer både medfører lavere investeringsomkostninger og lavere omkostninger på lang sigt i hele ejendommens levetid.

Selv for ældre ejendomme med umoderne og ikke-integrerede systemer kan startomkostningerne for en undersøgelse af mulighederne for et integreret system opvejes af fordelene på lang sigt.

Undersøgelsen er baseret på en ejendom på otte etager med kontorer, kapacitet til 1.500 personer og et gulvareal på 13.500 kvm.

Total omkostninger for styring af alle systemer inklusiv kabelføring:

- Seperat løsning: 15.1 millioner kr.
- Integreret løsning 11.4 millioner kr.

Løbende driftsomkostninger over en periode på 30 år

- Traditionel løsning: 9,63 kr. pr kvm. pr. år
- Helt integreret løsning: 7,4 kr. pr kvm. pr. år

Løbende omkostninger over 30 år for 13.500 kvm.:

- Ikke-integreret bygning 3.9 millioner kr.
- Fra starten integreret system 2.5 millioner kr.
- En besparelse på ca. 1.4 millioner kr.

Fordele ved integrerede løsninger

- Øget komfort for brugere
- Energibesparelse gennem samvirkende funktioner
- Lavere installations- og projekteringsomkostninger
- Reduceret behov for uddannelse og administration
- Effektivisering af driftspersonalets arbejdsindsats, f.eks. rengøring
- Enkle omstillingsmuligheder giver fleksibilitet for virksomhedsejeren
- Samlet oversigtsbillede og en prioriteret alarmliste for alle systemer

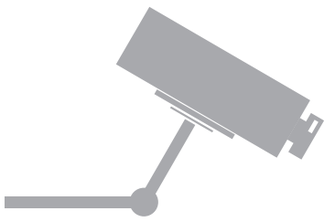
Kilde: TAC

Set fra et slutbrugersynspunkt er der store fordele i at integrere sikringsløsninger i den øvrige drift af bygningen. Faktisk kan man både spare penge på anlægsinvesteringen og i den løbende drift, fordi mange ting kan laves simplere. For eksempel skal der kun trækkes ledninger en gang, der skal kun etableres en central styreenhed og når først systemet er i drift er der kun en skærm, man skal kigge på.

Samtidig får man ekstra features ud af integrationen og dermed større anvendelighed. Hvis sikkerhedssystemet for eksempel kan registrere, hvor der er medarbejdere kan man nøjes med at have ventilation kørende i den del af bygningen. Og hvis et vindue står åbent, så varmen fosser ud, er det heller ikke kun et sikkerhedsproblem, men også et driftsproblem.

Andre områder kan være mere følsomme, selvom de er nok så anvendelige: Det gælder for eksempel kantinebetaling og medarbejderregistrering som for eksempel af sygefravær, der kan integreres med økonomisystemet i virksomheden og bruges fra HR-vinkel.

Endelig har man kun en partner, og dermed er der ingen "fingerpegning", hvor en serviceorganisation henviser til en anden uden at komme med løsninger, når der er problemer.



20 procent årlig vækst i sikrings-markedet

Terror, forsikringsselskabernes stigende præmieudbetalinger, oversvømmelse og almindelig frygt får markedet for sikkerhed i ejendomme til at vokse markant

-Forsikringsselskaberne styrer markedet. Den enkelte virksomhed prioriterer sikkerhed ud fra de krav, der bliver stillet til, hvad der kan dækkes, siger informationschef i SikkerhedsBranchen Helge Kierkegaard.

Sikringsmarkedet består af 3 hovedområder: Adgangskontrol og tyverisikring, videoovervågning og brandsikkerhed. For de fleste er brandsikringen vigtigst, fordi det handler om at forhindre tab af menneskeliv, mens adgangskontrol og videovervågning oftest handler om at forebygge tab for virksomheden. Men det er sjældent en god idé kun at tage stilling til forsikring ud fra forsikringsselskabernes krav.

– De fleste virksomheder tror, at de er unikke. Men det er de ikke. Derfor nytter det ikke at man kun forholder sig til den eksisterende markedssituation, for faktum er, at selvom man får dækket ødelagte lagre og driftstab i op til et år, hvis virksomheden brænder, så er det ikke nok. Andre kan levere den samme vare og service, hvis man er ude af markedet, siger Helge Kierkegaard.

SikkerhedsBranchen forsøger derfor at få dansk erhvervsliv til at se sikring og adgangskontrol som en investering for virksomhedens egen skyld og ikke kun som en udgift for at honorere forsikringsselskabernes krav.

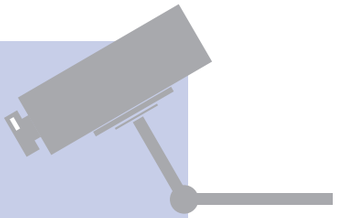
Og noget tyder på, at det lykkes hjulpet på vej af medier og terrorister, som får sat utryghed på dagsordenen. Det har blandt andet skabt en mentalitetsændring i den danske befolkning. 80 procent synes for eksempel, at det er helt i orden at blive videoovervåget i det offentlige rum.

I 2006 undersøgte SikkerhedsBranchen markedet og dengang var alene markedet for nyinvesteringer i videoovervågning på 700 millioner kr. med en årlig vækst på 15 procent.

Sikkerhedsbranchen

SikkerhedsBranchen - Den Danske Brancheforening for Sikkerhed og Sikring - består af virksomheder, der arbejder professionelt med sikkerhed og sikring.

Brancheforeningen blev stiftet i 1992, og medlemmerne tegner sig for cirka 80 procent af markedets totale omsætning. Læs mere på www.SikkerhedsBranchen.dk



BRAND, TYVERI OG ADGANGSKONTROL

Der er 3 hovedområder i sikringsmarkedet, der involverer teknisk udstyr og andre dele, der kan integreres i selve bygningen. Hertil kommer gitre og hegn. Nedenstående er eksempler på muligheder inden for sikring:

Tyveri og adgangskontrol

- nøgler kan gøres elektroniske og giver både brugere og administratorer en lang række muligheder for at afgøre, hvem der kan komme ind hvor og hvornår
- central fra- og tilkobling af yderdøre, alarmer etc.
- kan bruges til at slukke lys, lukke vinduer etc. i forskellige sektioner
- kan bruges som kontrol, hvis man som virksomhed ønsker det
- alarmer integreret med de øvrige områder

TV-overvågning

- observation - af større områder enten af sikkerheds- eller servicehensyn
- verifikation - i forbindelse med overvågning af produktions- og distributionsprocesser
- identifikation - af personer eller køretøjer for at undgå tyveri og hærværk og i forbindelse med adgangskontrol

Brandsikkerhed

- både at forhindre og forebygge brand
- mindske ødelæggelser på inventar og lagre

Med hensyn til brand skal man være opmærksom på, at lovgivningen på området, herunder blandt andet bygningsreglementet, næsten udelukkende fokuserer på det primære nemlig beskyttelse af mennesker. Her tages ikke hensyn til materielle skader, og derfor er det ikke nok automatisk at følge kravene, men virksomhederne og ejendomsinvestorer skal selv overveje i hvilken grad man ønsker særlig beskyttelse af bygninger og maskiner

Kilde: Bravida

– Nu forventer jeg nærmere, at den ligger på 20-25 procent i forhold til de tendenser, som jeg hører i markedet, siger Helge Kierkegaard.

Men i modsætning til, hvad man måske skulle tro, så er Sikkerheds-Branchen ikke udelt begejstret for den massive vækst:

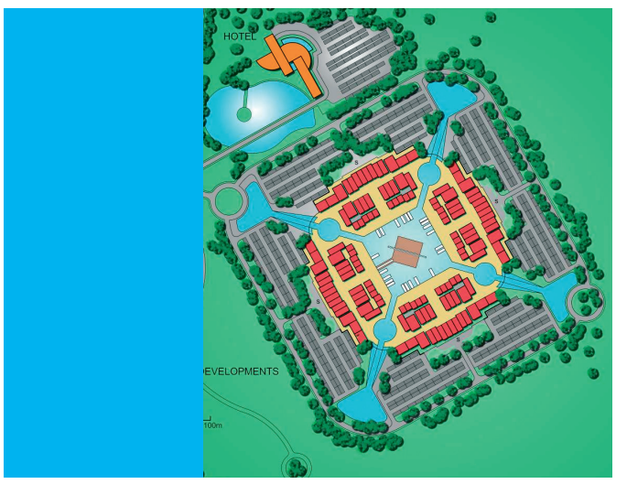
– Nogle tror, at alt bliver godt med videoovervågning. Men det bliver ikke altid brugt rigtigt. Faktisk skal man se på sin ejendom med bredere briller, og så vil det måske vise sig, at videoovervågning ikke er svaret på problemet. Det kan enten være hegn, der kunne hjælpe, men det kunne også være andre metoder til, at det slet ikke var interessant at bryde ind. Der er mange dilemmaer forbundet med videoovervågning – er det for eksempel i orden, at skolerne bliver udstyret med videokameraer – ikke bare for at forhindre hærværk – men for at forebygge mobning? Måske var det bedre med flere gårdvagter, siger Helge Kierkegaard. ■

– Historisk har militæret været drivkraften bag overvågningsteknologi. Men 9/11-effekten kombineret med en voksende følelse af utryghed i en global verden har stimuleret udviklingen af både billigere og mere avancerede overvågningsløsninger. I dag står vi på tærsklen til integreret og intelligent overvågning, som lønsomt og lovligt kan håndtere alt fra nedbrud til indbrud, fra personer til industrielle processer.

Mårten Persson, Europachef for sikring i elektronikvirksomheden TAC

Flere turister til Billund

Outlet-udvikleren Lordland International vil bygge nyt center med pariserhjul og mere end 100 butikker ved Legoland i Midtjylland



Lordland Europe Limited og Billund Kommune er i detaljerede forhandlinger om at placere en outlet landsby i Billund. Det kommende outlet skal være så stort, at det udgør en turistattraktion i sig selv. Dermed bliver der endnu en attraktion for turister i Billund, der i forvejen har Legoland og et badeland a Lalandia-typen på vej.

– Outlet landsbyen vil være endnu en stor attraktion, der passer godt ind i udviklingen af Destination Billund, og vil tiltrække mange turister og besøgende fra hele Jylland, Fyn og Nordtyskland. Den vil også understøtte den lokale økonomi, tiltrække nye investeringer og skabe omkring 300 nye arbejdspladser, siger borgmester Ib Kristensen, Billund Kommune.

Lordland Europe har sammen med et konsortium af europæiske investorer udpeget tre egnede områder i nærheden af Legoland, hvor outlet landsbyen kan placeres og sammen med Billund Kommune er man i gang med at vurdere deres egnethed til formålet. Lordland forventer at afgøre den endelige placering og igangsætte detailplanlægningen inden udgangen af året, så outlet landsbyen kan åbne til jul 2010.

Landlord vil forsøge at skabe en middelalderlig byopbygning i Billunds – måske – kommende outlet center.

55 meter højt pariserhjul

Det arkitektoniske tema for outlet landsbyen bliver en hyggelig 1900tals dansk fiskerby med vandveje og små snævre gader. Hovedattraktionen i hjertet af landsbyen bliver et "Billund Eye" – et 55 meter højt pariserhjul, som giver de besøgende et fantastisk udsyn ud over Billunds øvrige attraktioner og det omkringliggende landskab og byen. Der bliver parkeringspladser til 2.000 biler og et 4-stjernet hotel som tilbud til de besøgende, der vil overnatte.

Danmark har allerede et outlet centre, Premier Outlets Centers, på 13.200 kvm. med tilhørende 1.000 P-pladser. Det blev færdiggjort i foråret 2008, ligger i Ringsted og er udviklet i et 50/50 joint venture mellem TK Development og

Danmarks første Outlet Centre med 63 butikker er udviklet af Miller Development og TK Development og ligger i Ringsted.

engelske Miller Developments. Indtil videre er godt 50 procent af butikkerne lejet ud. De er primært blevet lejet ud til internationale kunder via GVA International og det er fabrikkerne bag de enkelte brands, der ejer butikkerne.

Premier Outlets Centers har skaffet en del brands til Danmark, som ellers kun forhandles her i meget begrænset omfang.

– Vi mangler endnu definitivt at slå igennem over for flere danske brands, der endnu ikke helt har vænnet sig til outlet center-tankegangen, men det skal nok komme, siger direktør Robert Andersen, TK Development, der har svært ved at forestille sig, at der er plads til flere betydelige outlets på det danske marked.

– På trods af, at kundeunderlaget i sig selv vurderes som værende i underkanten, så har outlet-projekter i trekantsområdet flere gange været på tale. Og Billund kan være et godt alternativ, fordi der i forvejen er en turistgennemstrømning, siger Robert Andersen, der netop nu lancerer Premier Outlets Center i Ringsted i reklamekampagner over hele Sjælland.

"Det tilfører en fantastisk mulighed for at udvikle og markedsføre sig som Billunds svar på Orlando, Florida".

Borgmester Ib Kristensen, Billund Kommune.

Taastrup for tæt på København

Det er præcis det, der har fået Lordland International til at se på Billund.

– Vi har kigget på grunde flere steder blandt andet i Taastrup. Men vi tror på, at hvis vi skal have retailerne med, så skal vi placere centret langt fra de store byer. Derfor ser vi det som en fantastisk mulighed for at skabe Danmarks førende designer outlet center at placere det i Billund. Vores plan er blevet godt modtaget af Danmarks modevaremærker og med landsbyens gennemførte og helstøbte arkitektur og pariserhjulet "Billund Eye", bliver outlet landsbyen en sand milepæl som kombineret shopping- og fritidsdestination, siger Henrik Hansen, der er ansvarlig for projektet i Lordland International.

Henrik Hansen har boet 30 år i England og kommer fra retailbranchen, inden han blev ansat i Lordland International. Han har blandt andet været med til at udvikle centre i Portugal og flere steder i UK. Lordland har også outlets i Irland og i Sydafrika.

Investor bag projektet er David Swan, der blandt andet har været med til at opbygge factory outlets i flere lande i Europa under navnet Freeport. ■

Siemens interesseret i 2 mio. kvm. i Esbjerg

ESBJERG: Siemens Wind Power med hovedkvarter i Brande har underskrevet en hensigtserklæring om at opføre en montage-/produktionsfabrik i Esbjerg til vindmøllekomponenter, hvilket vil kræve 2 mio. kvm. erhvervsjord, som kommunen nu vil forsøge at fremskaffe.

Herudover har Siemens Wind Power indgået aftale med Esbjerg Havn om leje af ca. 200.000 kvm. havneareal til afskibning af vindmøller til offshore vindmølleparker. Montage-/produktionsfabrikken og havnearealet skal forbindes med en vej, så de store vindmølleelementer kan transporteres fra anlægget til udskibningsstedet.

– Det er af stor betydning for både kommunen og regionen, at vi finder arealer, der kan overbevise Siemens om, at en beliggenhed i Esbjerg er helt rigtig, siger borgmester Johnny Søtrup, Esbjerg Kommune.

– Derfor forestår der nu et stort udredningsarbejde af planmæssig karakter, der både vil involvere private lodsejere, miljømyndigheder og flere andre. Et arbejde, som vi naturligvis er i gang med allerede.

Borgmesteren lægger ikke skjul på, at det vil have stor betydning for både Esbjerg Kommune og Esbjerg Havn – ja, hele regionen, at Siemens Wind Power overvejer at anlægge så stor en virksomhed i kommunen.

– Esbjerg har en styrkeposition inden for offshore energi/miljø, og en virksomhed som Siemens Wind Power vil supplere og styrke den position yderligere. Det vil medføre mange nye arbejdspladser i kommunen, siger Johnny Søtrup.

De foreløbige planer er at benytte det store areal vest for Andrup med afgrænsning op til motorvejen. Placeringen vil berøre et større antal lodsejere, og kommunen skal ud og købe jorden.

Investea køber butiksejendom i Nürnberg

HELLERUP: Investeringsselskabet Investea har købt en ejendom beliggende i et butiksområde i Nürnberg med en række kendte butikker og et stort kundeopland. Ejendommen udbydes i en K/S-konstruktion kaldet Nürnberg Retail og projektets samlede projektsum udgør 49,5 millioner kr.

– Vi har valgt at investere i en ejendom i Nürnberg, da byen har en positiv økonomi og samtidig hører til blandt en af de bedste handelsbyer i Tyskland. Desuden er ejendommen beliggende i et yderst attraktivt handelsområde med blandt andet butikskæderne Aldi og Edeka tæt på, siger Hans Thygesen, Investea.

Ifølge Investea vil projektet give investorerne et årligt afkast på op til 7,2 procent. Ejendommen er beliggende i Fachmarktzentrum i Nürnberg, ca. seks kilometer syd for Nürnberg centrum og er placeret på Eibacher Hauptstrasse, der er en af de store indfaldsveje mod Nürnberg centrum.

Ejendommen er opført i 2005, og har siden da været udlejet til supermarkedskæden Plus samt en bager og en slagter. I foråret 2008 blev ejendommen udvidet med 750 kvm., der er udlejet til materialistkæden dm-drogerie markt på en 12-årig uopsigelig lejekontrakt.

Eske Group bygger 2.000 feriehuse ved Tropical Islands i Tyskland

NÆSTVED: Den danske developer Eske Group har indgået aftale om opførelse af op til 2.000 feriehuse ved Europas største tropiske vandland, Tropical Islands, der er beliggende ca. 60 km. syd for Berlin.

Aftalerne omfatter det overordnede projektkoncept, køb af i første fase ca. 560.000 kvm. jord, opførelse af 375 feriehuse samt den efterfølgende drift og udlejning. Det samlede projekt vil løbe over ca. 5 år og medføre samlet køb af arealer på i alt 6.130.000 kvm. og opførelse af indtil 2.000 feriehuse med tilhørende faciliteter. Feriehusene vil blive solgt til både professionelle investorer og private.

Eske Group er yderligere involveret i projektudvikling i Tyskland på tre andre destinationer. Selskabets projekter i Tyskland vil omfatte opførelse af i alt 3.800 feriehuse. Eske Group ejes af Synerco, EGM Holding og LPT Holding og udover frontfiguren Michael Eskildsen er den – fra flere andre ejendomsinvesteringsselskaber kendte investor Peter Forchhammer – også med i ejerkredsen.

Tropical Islands er beliggende i en af verdens største bygninger, der med et frit spænd på mere end 200 meter og over 100 meter på højeste punkt dækker et areal på cirka 66.000 kvm. Tropical Islands rummer store tropiske badefaciliteter, et helt nyindrettet sauna og wellnessområde samt en af Europas højeste vandrutschebaner. Tropical Islands rummer ligeledes restauranter og butikker og har åbent året rundt 24 timer i døgnet. Tropical Islands er kontrolleret af Tanjong PLC, der med hjemsted i Kuala Lumpur, er noteret på børserne i London og Kuala Lumpur.

Byer med liv og sjæl

Med vores store viden og erfaring udvikler og planlægger vi levende byområder baseret på aspekter som f.eks.:

- hvem der bor i byen
- hvem der bruger byen og hvordan
- hvilke tilbud der gør byen mere attraktiv
- bæredygtighed

COWI

www.cowi.dk

Realea fik det Gyldne Søm

Fonden Realdanias ejendomsselskab, Realea, køber ejendomme op for at udvikle dem som gode eksempler. Lige fra nybyggeri af Bryghuset på Christians Brygge i København til parcelhuse i Tilst

Ejendomsselskabet Realdania får netværksorganisationen Byggesocietetets pris for sin indsats for at udvikle og bevare Danmarks bygningsmæssige kulturarv over hele landet. Det skete ved en prisoverrækkelse i forbindelse med Byggesocietetets landsmøde i Børkop torsdag den 18. september.

– I får den for jeres store og innovative arbejde med at bevare Danmarks bygningsmæssige kulturarv over hele landet, gennem renovering af både gamle og nyere bevaringsværdige bygninger og opførelse af anderledes og spændende nybyggeri, sagde landsformand for Byggesocietetet, Lars Heilesen ved overrækkelsen.

"Det Gyldne Søm" er siden 1979 blevet uddelt hvert år til en person, virksomhed eller kommune, der har gjort en særlig indsats til fremme af byggeriet og branchens image. I 2007 modtog Ejendomsselskabet Jeudan prisen.

– Jeg er meget glad og stolt af at stå her på vegne af både Realea og de mange rådgivere og håndværkere rundt om i landet, der har været med til at løfte årets opgaver. Vi er et ejendomsselskab for udvikling og bevaring og vi tror på, at det er vigtigt at se både frem og tilbage, når man vil højne kvaliteten i det bebyggede miljø, siger adm. direktør i Realea, Peter Cederfeld.

Bispegårde og jomfrukloster

Bredden spænder lige fra den gamle bispegård i Ribe over fire parcelhuse i Tilst til renoveringen af det tidligere jomfrukloster i Odense og nybyggeriet af et nyt multihus på bryghusgrunden i centrum af København tegnet af den hollandske arkitekt Rem Koolhaas.

Herudover har Realea opkøbt en hel række eksempelejendomme fra forskellige perioder i dansk arkitektur fra Hindsgavl Slot til Arne Jacobsens Hus i Klampenborg nord for København.

– 2008 har været præget af nye initiativer. Siden vi startede i 2003, har vi haft lejlighed til at restaurere og nyindrette en række bevaringsværdige ejendomme rundt om i landet. Nu kommer der for alvor fokus på udviklingsprojekterne. Eksperimenterende nybyggeri, kalder vi det, men det er mere end bygninger.

Realdanias nyeste projekt er således opkøbet af 4 parcelhuse i et af landets største parcelhuskvarterer – i Tilst ved Århus – af den typiske slags, der blev anlagt i 60erne og 70erne. Det er et eksempelprojekt, der skal vise nye veje for landets mange parcelhusejere, når de skal energirenovere deres hus.

Prototype

Ét af de fire parcelhuse er udvalgt som en såkaldt "prototype". Her vil man se, hvor langt man egentlig kan komme ned i energiforbrug i et eksisterende hus. De tre øvrige huse bliver realistiske eksempler på forskellige 'pakkeløsninger', som samler forsøgshusets bedste ideer og skærer dem til under hensyn til en almindelig familieøkonomi. Det skal være eksempler, som det kan betale sig at investere i.

– Vi vil gennemføre fire konkrete energirenoveringsprojekter – fra eksempler på, hvad der er økonomisk rentabelt til 'state of the art'. Der er ikke nogen tvivl om, at der er behov for at gøre en indsats for at nedbringe energiforbruget i landets eksisterende boligmasse. Vi håber, at vi med det projekt kan være med til at gøre en forskel, siger Peter Cederfeld. ■

REALEA

Ejendomsselskabet Realea A/S er stiftet i 2003 som datterselskab af Realdania. Selskabets mål er at opbygge og formidle en samling af gode eksempler på byggestil og arkitektur fra forskellige tidsperioder og forskellige egne i Danmark. Realea fungerer således som Realdanias kompetencecenter inden for området "udvikling og bevaring af ejendomme" med stor vægt lagt på, at projekterne skal kunne bruges konkret og formidles til både byggeriets parter og private.

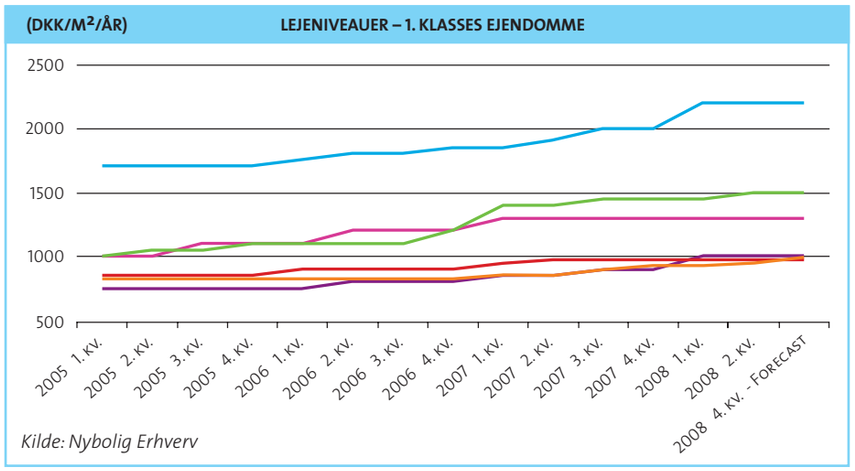
– Man kan sige, at når Realdania er gået ind i et projekt, så kommer I ind som begavet entreprenør, og netop jeres arbejde som det ikke helt så synlige mellemled har Byggesocietetets bestyrelse ønsket at påskønne, sagde landsformand i Byggesocietetet Lars Heilesen (tv) til direktør Peter Cederfeld, Realea (th) ved overrækkelsen af Det Gyldne Søm, der fejrede rundt og blev uddelt for 30. gang.

– Mange, især lidt ældre, husejere har ikke mod på længerevarende byggerod. Men en lille indsats kan være nok. I ét af eksempel-husene, vi kalder det 'senior-modellen', viser vi derfor de to-tre vigtigste tiltag, som giver bedst effekt for pengene uden større indgreb. Hvis mange nok tager bolden op, vil det samlet set have en mærkbar effekt for samfundet. Energirenovering har hidtil ikke været særlig 'sexet' – de færreste har lyst til at bruge penge på noget, man ikke kan se bagefter. Men med god planlægning kan det nye badeværelse måske finansieres ved samtidig at vælge de rigtige energibesparende tiltag. Det bliver nemlig noget billigere, når man alligevel er i gang, og besparelserne kan så bruges til at finansiere ombygningen.
Peter Cederfeld om købet af 4 parcelhuse

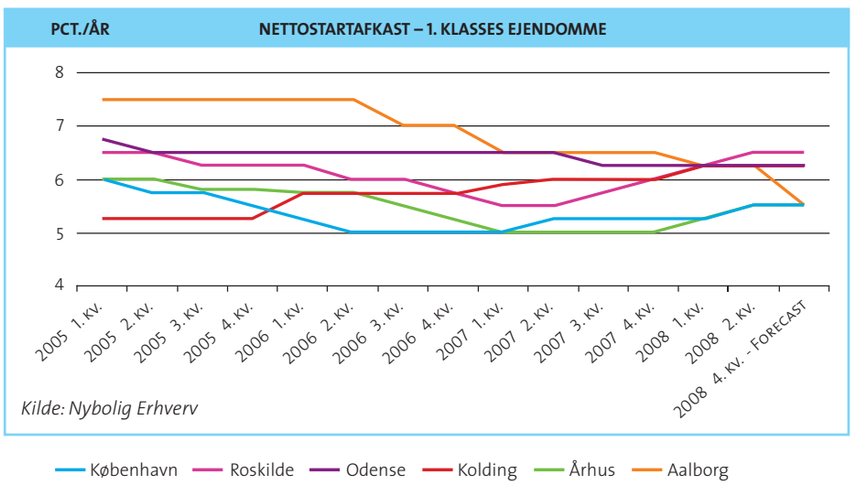
ILLUSTRATION: OMA

– På vores borgermøde den 6. maj, præsenterede jeg projektet og blev mødt af mange forskellige reaktioner, som med al tydelighed viste, hvor svært det er at skabe konsensus omkring store projekter. På første række til højre i salen sad en kvinde, som ønskede, at det planlagte parkeringsanlæg kunne rumme 1000 biler mod de planlagte 375. På første række til venstre i salen sad en kvinde, som ønskede anlægget sløjfet og bilerne ud af byen. Det er bare et eksempel på, hvor forskellige holdninger der er, og hvor svært det er at gøre alle tilfredse. Når det er sagt, så gør vi alt for at imødekomme de realiserbare behov, der måtte være i forbindelse med projektet. Det er i alles interesse, at byggeriet bliver så godt som muligt. Det skylder vi København.
Peter Cederfeld om Bryghusprojektet

Kontorlejepriser i Danmark



København og derefter Århus har naturligt nok, i kraft af byernes størrelse, de højeste lejeniveauer, mens Roskilde, med det tredje højeste niveau, kan udnytte sin relativt nære beliggenhed til hovedstaden. Lejeniveauet i Roskilde er i øvrigt kendetegnende for en række af hovedstadens større rand-byer som for eksempoel Holbæk og Køge. De øvrige større provinsbyer i grafen har alle et lejeniveau på 1. klasses lokaler på omkring 1000 kr. per kvm. per år.



Aalborg udvikler sig atypisk. For mens kreditkrisen har raset, har afkastniveauet i Aalborg faktisk bevæget sig fra 6,25 procent til 5,50 procent. Det skyldes høj forretningsmæssig aktivitet i Aalborg-området, som giver stor investorinteresse og i kombination med et begrænset udbud, har ledt til prisstigninger. I resten af landet præger den finansielle turbulens udviklingen fordi den begrænsede adgang til gældsfinansiering har en beskeden efterspørgsel som afledt effekt. Konsekvensen er alle steder tendens til stigende afkast niveauer, som dog indtil videre har været relativt begrænset på grund af solid lejeefterspørgsel som indtil videre har betydet lille risiko for tomgang og stor sikkerhed omkring lejeniveauudviklingen.

Dan-Ejendomme får ny aftale

Dan-Ejendomme overtager 1. januar 2009 administrationen af de ejendomme, der ejes af MP Pension, hvilket udgør 313.900 kvm., omfattende 42 erhvervsejendomme samt 21 boligejendomme med 1.161 lejemål. Desuden har Dan-Ejendomme overtaget administrationen af Pensionskassen for Arkitekter og Pensionskassen for Jordbrugsakademikere & Dyrlægers ejendomsportefølje på 23 ejendomme med i alt 679 boliglejemål og 28 erhvervslejemål. De 679 lejemål er beliggende i hovedstadsområdet, i Århus og i Odense. Desuden ejer pensionskasserne en række sommerhuse. Aftalen følger oveni, at Dan-Ejendomme per 1. april kunne udvide med endnu en betydelig pensionsportefølje, nemlig Finanssektorens Pensionskasse, der har cirka 1.000 boliglejemål, 40 erhvervslejemål og 170 øvrige lejemål.

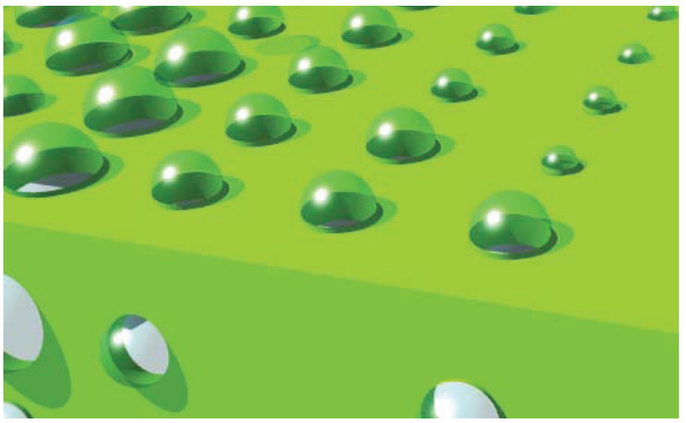
Valad vil sælge færdigudviklede ejendomme

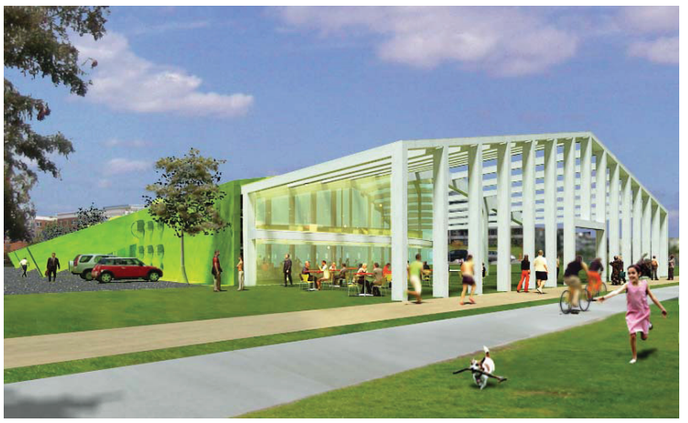
På fire år har Valad Property Group opbygget en ejendomsportefølje på godt 11 mia. kroner i Norden. Derfor er virksomheden mest kendt i markedet på købersiden. Men nu sætter Valad for første gang en række ejendomme til salg i Danmark, Sverige og Norge.

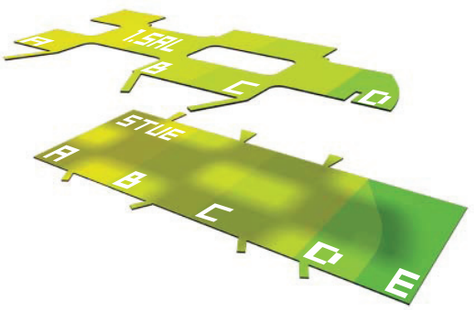
– Vi har valgt at offentliggøre det på forhånd, for at der ikke opstår rygter i det nuværende nervøse marked om, at vi er ved at sælge ud generelt, for det gør vi absolut ikke. Inden for kort tid går vi i markedet og giver opgaven som opdrag, og det er derfor vi gerne vil orientere om, hvorfor vi vælger at sælge enkelte ejendomme, siger Michael Bruhn.

Ejendommene er tilført Valad efter køb af porteføljer, hvor der fulgte ejendomme med, som ikke passer i virksomhedens koncept, eller er færdigudviklede.

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.

Areal m²: 1.100 - 4.250
Leje pr. m² ekskl. drift: 1.450,-
Forventet indflytning: Sommer 2009
Sagsnummer: 1558533

OPEN SPACES OPEN MINDS

MTHøjgaard BIG

mth-sydhavnen.dk

home | ERHVERV

TLF. 33 73 04 04

Under udvikling - Med forbehold for ændringer

Handler før andre

Lighthouse forsøges solgt etagevis

ILLUSTRATION: 3XN, UNSTUDIO OG GEHL ARCHITECTS

Lighthouse-projektet rummer i alt 66.500 kvm., som fordeler sig med ca. 37.500 kvm. boliger og ca. 29.000 kvm. til kommercielle formål, herunder hotel, kontorer, butikker, restauranter. Lighthouse forventes at stå færdig til etapevis indflytning fra ultimo 2011.

ÅRHUS: Colliers Hans Vestergaard er blevet valgt til at bistå Lighthouse-konsortiet med udlejning og salg af de erhvervs- og boligarealer i det unikke Lighthouse, som opføres på spidsen af de bynære havnearealer i Århus centrum. Og det bliver med helt nye metoder kendt fra udlandet. For eksempel skal Colliers søge at sælge dele af Lighthouse på tværs af ejendommen i form af hele etager med investeringsboliger.

– Vores opgave er noget helt særligt i forhold til Lighthouse, fordi vi udover at forestå salg og udlejning af erhvervsarealerne, – hvilket er vores kernekompetence, – også skal forestå salg af boligarealer i det omfang, at boligarealerne sælges etagevis i minimum én eller flere hele etager, siger statsaut. ejendomsmægler Hans Vestergaard, Colliers Hans Vestergaard.

På boligsiden er det Home, der skal stå for salg og udlejning af enkelte boliger.

Hans Vestergaard er fuld af optimisme i forhold til opgaven.

– Vi har ikke underskrevet aftaler endnu, men vi har flere letter of intent i spil, siger Hans Vestergaard, der ikke lader sig afskrække af, at Landic Property's køb af grunden, hvor Lighthouse skal placeres i første omgang blev udsat på grund af manglende finansiering.

Den ene af parterne bag Lighthouse, Frederiksbjerg Ejendomme, har desuden ønsket at trække sig fra projektet.

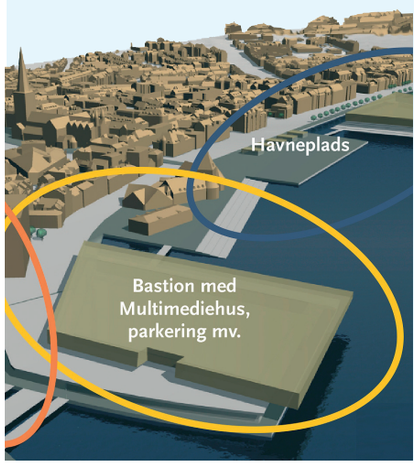
– Lighthouse er et gennemkalkuleret byggeri og en gedigen sund forretning. Så hvis Landic ikke skulle kunne løfte opgaven, – hvad jeg gerne vil understrege, at jeg bestemt tror, de kan, – er jeg overbevist om, at andre vil ønske at gøre det, siger Hans Vestergaard.

3 TEAMS VALGT TIL MULTIMEDIEHUS

ÅRHUS: I alt deltog seks hold i den meget komplekse konkurrence om udformningen af et multimediehus og det nye centrale havnebyrum i Århus. Efter et intenst bedømmelsesforløb er vinderne af konkurrencens første fase fundet. De tre hold er:

- schmidt hammer lassen architects, Arkitekt Kristine Jensens Tegnestue aps, Bosch & Fjord aps, Alectia, og bibliotekskonsulenterne Henrik Jochumsen og Casper Hvenegaard Rasmussen
- AART a/s, Arkitema K/S, Bascon A/S, COWI A/S, Prof. Niels Ole Finnemann, Peter Dreyer/Seismonaut, Lennart Bjørne-born/Danmarks Biblioteksskole, Hans Peter Kuhn
- Mecanoo architecten, Gjørtz, Pank & Partnere A/S, ABT Consulting Engineers og NIRAS

De tre hold deltager nu i et efterfølgende udbud efter forhandling, som vil finde sted i løbet af efteråret 2008. Bedømmelseskomiteen, bestående af repræsentanter fra alle politiske partier i Århus Byråd, Realdania, Realea A/S samt fire fagdommere, har udvalgt forslagene, der går videre til næste udbud.



magasinet ejendom
Ny portal om byggeri og ejendom.
Nyheder, overblik og brancheguide.
www.magasinetejendom.dk

Tegn abonnement på det nye magasin

magasinet ejendom

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

BIG skal tegne Expo 2010-pavillon

KØBENHAVN: Kronprins Frederik afslørede den 10. september, at arkitektfirmaet BIG, Bjarke Ingels Group, har vundet konkurrencen om at opføre Danmarks pavillon på verdensudstillingen 2010 i Shanghai.

Målet er, at når Expo Shanghai 2010 er slut kender hele verden til de cyklende, miljøbevidste danskere. Vinderprojektet er udformet som et stort dobbelt-spiralformet bånd, der fører den besøgende fra grunden og med to sving op i tyve meters højde – og ned igen. Hele bygningen er forsynet med cykelstier og bycykler til fri afbenyttelse for publikum. Centralt i pavillonen er der et bassin med vand fra Københavns Havn. Her kan de besøgende få en forfriskende dukkert. Den lille Havfrue foreslås placeret i søen. I alt otte arkitekt- og designkonsortier var prækvalificeret til konkurrencen.

– Vinderprojektet vil helt håndgribeligt vise, at Danmark i den grad har noget at bidrage med på den internationale scene i forhold til at finde overbevisende løsninger på fremtidens bydesign og byudvikling. BIG's projekt lever efter min mening flot op til EXPO-temaet: "Better City – Better Life", siger Flemming Borreskov, adm. direktør i Realdania.

World Expo 2010 Shanghai kører 1. maj-31. oktober 2010, og det forventes, at 70 mio. gæster besøger udstillingen.

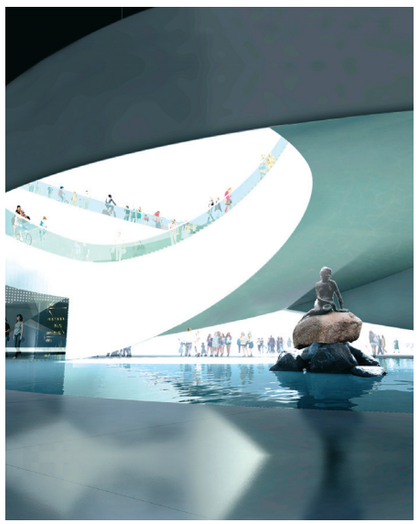


ILLUSTRATION: BIG – BJARKE INGELS GROUP

Teamet bag vinderprojektet består af arkitektfirmaet BIG - Bjarke Ingels Group, kommunikationsbureauet 2+1 Idébureau, ingeniørfirmaet Arup AGU samt designvirksomheden Studio Louise Campbell.

ILLUSTRATION: BIG – BJARKE INGELS GROUP

ÆLDRE EJENDOMME SKAL SPARE ENERGI

ALBERTSLUND: Der er en markant mulighed for energibesparelse i de mange ældre kontorejendomme rundt omkring i landet. Nu er Slots- og Ejendomsstyrelsen, Albertslund Kommune og administrationsselskabet Datea gået sammen om et projekt, der skal nedbringe energiforbruget og CO_2-udslippet i kontorejendommene. Løsningerne vil blive afprøvet i en række pilotprojekter i ældre kontorbygninger fra forskellige byggeperioder fra 1900 til 2006.

– Vi har et stort antal ældre bygninger i vores portefølje, og jeg forventer, at vi med dette projekt får de fornødne værktøjer til at iværksætte flere energibesparende tiltag, siger Slots- og Ejendomsstyrelsens direktør Carsten Jarlov.

Resultaterne skal efterfølgende formidles til alle kontorejendomsforvaltere, som altså fremover vil få et videnskabeligt grundlag for konkrete energibesparende initiativer - dermed kan ejendomsforvalterne være med til at fremme bæredygtigheden i det byggede miljø.

– Datea forventer, at der i fremtiden vil kunne opnås en positiv sammenhæng mellem energibesparende investeringer, afkast og bruttoleje til gavn for miljø, lejere og ejere. Jeg ser frem til at få efterprøvet den sammenhæng i dette projekt, siger afdelingsdirektør i Datea, Jan Gustavson.

magasinet ejendom
Ny portal om byggeri og ejendom.
Nyheder, overblik og brancheguide.
www.magasinetejendom.dk

SEMINAR

Entrepriseret

For ikke-jurister

Den 5. - 6. november i Århus - Afholdelsesgaranti
Den 10. - 11. december i København

Sagt om tidligere seminarer – hvor over 300 nu har deltaget!

"Christian var engageret og kom med gode eksempler. Han forstod at fastholde mig i stof, som jeg endnu ikke selv benytter i hverdagen."
Berit Storm, Henneby Nielsen - Rådgivende Ingeniørfirma A/S

"Emnet AB 92 er et emne, som entreprenører arbejder med hver dag. Jeg har tidligere været på kurset og havde et ønske om at få genopfrisket detaljer og fortolkninger i de enkelte paragraffer. Dette blev til fulde opfyldt. Kurset blev en "øjenåbner" for nye aspekter af AB 92."
Rasmus Hyldekvist Jensen, projektleder, Bolig, MT Højgaard A/S

"God og overskuelig præsentation med mange konkrete eksempler" og "omfanget – et godt og dybdegående materiale."
Lone Stakemann, arkitekt MAA, Frederiksen & Knudsen Arkitekter

Seminaret giver dig kendskab til de regler og kontraktforhold, som er væsentlige i en byggesag.

Målgruppe

Bygherrer, deres rådgivere, entreprenører og leverandører til byggebranchen.

Underviser

Christian Molt Wengel, Partner (L), Molt Wengel Entreprise- og selskabsret
Advokat Christian Molt Wengel rådgiver inden for alle entreprisens facetter og til de respektive parter herunder bygherrer, entreprenører, arkitekter og ingeniører. Christian Molt Wengel har ført mange voldgifts- og retssager om byggeri og de dertil hørende retsområder.

5. - 6. november
Varna Palæet
Ørneredevej 3
8000 Århus C
Tlf.: 86140400

10. - 11. december
Hotel Skt. Petri
Krystalgade 22
1172 København K
Tlf. 33 45 91 00

Din investering er:
Begge dage 1. deltager kr. 8.495,-
Begge dage 2. deltager kr. 7.995,-
Begge dage 3. deltager kr. 7.495,-

I prisen indgår dokumentation, deltagerbevis, frokost samt kaffepauser og frugt i løbet af dagen.

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**

09.00 **Indledning**
Pauser er indlagt ca. hver time

09.10 **Aftaleloven**
- Aftaleindgåelse og ugyldige aftaler

Byggeriets traditionelle og nye kontraktformer
- Totalentreprise og hovedentreprise
- Fagentreprise og partnering

Brug af standardaftaler
- Vedtagelser og fravigelser af AB 92, ABT 93 og ABR 89

Rådgiveraftalen
- ABR 89 og ydelsesbeskrivelse fra PAR og FRI

Entrepriseaftalen
- AB 92 og ABT 93. Bygherrens fællesbetingelser
- Overvejelser om omfang og indhold

Entreprenørens og rådgiverens standardforbehold
- Hvad er konsekvensen af forbehold?

12.00 **Frokost**

13.00 **Byggeriets gennemførelse**
- Risiko- og forsikringsforhold
- Sikkerhedsstillelse
- Betydningen af byggemødereferater

Ændringer i arbejdet
- Mer- og mindreydelser

Forsinkelse
- Tidsfristforlængelse
- Dagbod eller erstatning
- Reklamation

17.00 **Afslutning på dag 1**

Program · Dag 2

08.45 **Forfriskninger**
Pauser er indlagt ca. hver time

09.00 **Tilsyn og mangler**
- Reklamation
- Kassationspligt
- Bevis og afhjælpning

Betaling
- Bygherrens betalingsforpligtelse

12.00 **Frokost**

13.00 **Aflevering**
- Afleveringsforretning og protokol
- Slutopgørelse og mangler

Tvister
- Voldgiftssag, syn og skøn
- Forebyggende tvistløsning

1- og 5-års eftersyn

16.30 **Afslutning og udlevering af deltagerbevis**

Hotel til 24 milliarder kr. stoppet på stregen

LAS VEGAS: Det svære finansielle marked og den svage økonomiske markedssituation får nu en af USA's forlystelsesgiganter Boyd Gaming til at stoppe byggeriet af et 12 etagers gigantisk Las Vegas-hotel med 5.000 værelser til 24 milliarder kr. kaldet Echelon.

– Vores nuværende forventning er at igangsætte projektet om cirka et år, hvis kreditmarkedet og de økonomiske udsigter er bedret.

Echelon-hotellet er tegnet til at blive bygget i én fase, og derfor vil Boyd Gaming hellere udskyde projektet end igangsætte dele af det.

– Vi er fortsat optimistiske, hvad angår de langsigtede perspektiver for Echelon og markedet i Las Vegas og forventer, at projektet vil sikre vores selskab vækst i årene fremover, siger Keith Smith, President og CEO i Boyd Gaming.

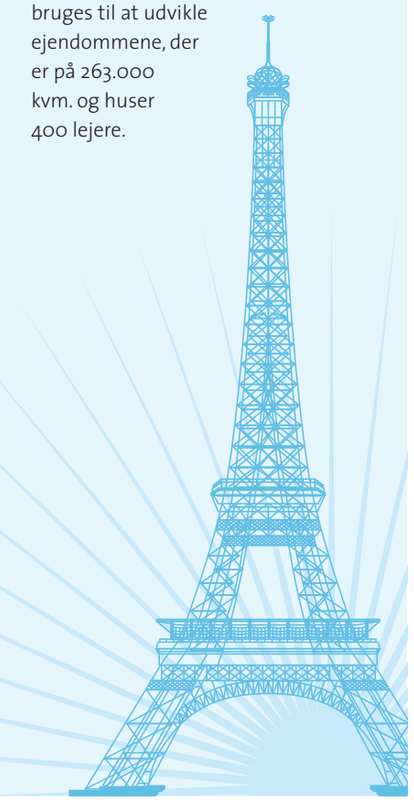
Boyd har allerede brugt 2,5 milliarder kr. på projektet, der oprindelig skulle have stået færdigt i efteråret 2010. 800 byggearbejdere står uden arbejde efter beslutningen.

Echelon kommer, hvis byggeriet genoptages, til at bestå af i alt 5 hoteller, et konferencecenter på cirka 700.000 kvm., et butikscenter på 33.000 kvm. og et casino på 15.000 kvm. Desuden er der planlagt 30 restauranter og natklubber, 22.000 kvm. pools og parker, 9.000 P-pladser og 2 teatre med 5.500 pladser.

Hypo Real refinansierer Tour Eiffel

FRANKRIG: Société de la Tour Eiffel har fået refinansieret 2/3 af selskabets lån hos Hypo Real Estate Bank International. Lånene for 2,7 millioner kr., der skulle indfries i juli 2010 er nu blevet forlænget til juli 2013.

Refinansieringen vedrører lån som Tour Eiffel optog i forbindelse med overtagelsen af porteføljerne Locafimo og Parcoval i 2005 og 2007, der består af 12 erhvervsparker kaldet "Parcs Eiffel". Det nye lån skal bruges til at udvikle ejendommene, der er på 263.000 kvm. og huser 400 lejere.



Ledighedsgrad i London på 10,2 procent

LONDON: Antallet af ledige kontorer i London er steget med 90 procent i løbet af det seneste år og er oppe på 10,2 procent, viser den seneste opgørelse fra mæglervirksomheden NB Real Estate Oncor International.

Samtidig falder ejendommenes kapitalværdi og det presser afkastet i vejret, så en almindelig kontorejendom ligger på 5,75 procent.

– De højere afkast tiltrækker nu investorer, der har pengene med selv, som for eksempel tyske ejendomsfonde og investorer fra de arabiske lande, forventer NB Real Estate Oncor International.

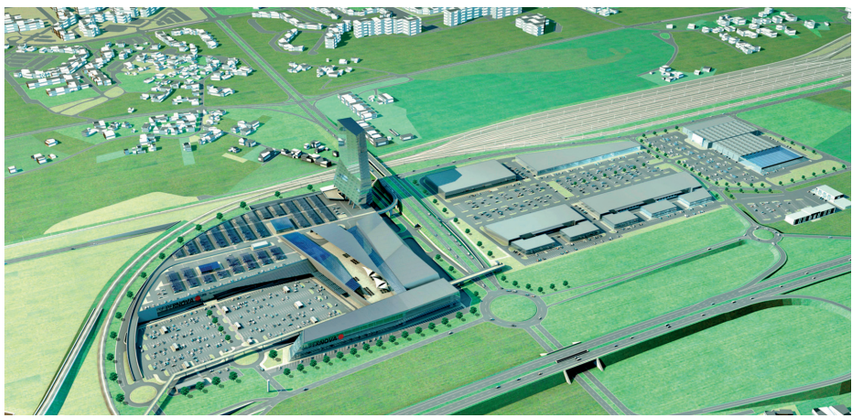
Resultat 16 procent op

FRANKRIG: Den franske Bouygues-koncern, der også tæller Frankrigs største entreprenør, fik et netto resultat på €701 millioner i 1. halvår 2008, hvilket er en fremgang på 6 procent. Salget steg dog med hele 15 procent til €15,3 milliarder , så indtjeningen er altså relativt faldende på de sidst tjente kr. på koncernplan.

Koncernen tæller foruden bygge- og ejendomsaktiviteter også blandt andet en teledivision, men det er faktisk byggedelen, der har trukket størst vækst i 2008 med en vækst på 20 procent og resultatvækst på 24 procent. Indtil videre ser 2009 også godt ud, da ordrebøgerne er steget med 17 procent i forhold til 1. halvår 2007.

Blandt Bouygues' aktuelle projekter er den bæredygtige Tour Mozart, tegnet af arkitektfirmaet Arquitectonica.

FOTO: © BOUYGUES



Det nye center ved Zagreb bliver bygget tæt ved motorvejen.

Kroatien får butikscenter på 270.000 kvm.

ZAGREB: Kroatiens største butiks- og underholdningscenter er på vej. Centret skal opføres i Zagreb og får 270.000 kvm., hvilket vil skabe 5.000 arbejdspladser ifølge det østrigske selskab Supernova Holding, der står bag centret.

– Centret er en logisk videreførelse af vores strategi om at penetrere hele det sydøsteuropæiske marked og skabe højkvalitets butikscentre, siger Grgur Jolic, der er direktør i Supernova Kroatien.

Østrigske Supernova Holding har de seneste 10 år bygget butikscentre i Østrig, Slovenien og Kroatien. Selskabet står for hele udviklingsprocessen og driver også en række centre. Centret i Zagreb forventes at koste €500 millioner.

Hochtief indtager Arabien og Australien

TYSKLAND: Tysklands største entreprenør, Hochtief, har via selskaber i datterkoncernen Leighton fået nye kontrakter ind i august på 4,6 milliarder kr. Leighton skal i et joint venture bygge komplekset Tameer Towers på Al Reem øen i Abu Dhabi – et projekt til i alt 8,5 milliarder kr., hvoraf 2,9 milliarder går til Leighton. Komplekset kommer til at bestå af 4 66-etagers højhuse, et 74-etagers kontortårn, et luksushotel og en marina. Byggeriet starter i september og skal efter planen afsluttes i 2011.

Søsterselskabet australske John Holland har fået 2 kontrakter: I Melbourne skal John Holland renovere West Gate Bridge, så den kan tage 5 baner i myldretiden, og i Queensland skal selskabet udvide et aluminiumsudvindingsanlæg.

Tameer Towers.

FOTO: © TAMEER.NET

OL 2012: 5 entreprenører dyster om ro-stadion

Det gamle ro-anlæg skal udvides med opvarmningsfaciliteter, broer og bedre tilkørselsforhold.

LONDON: OL i Beijing er netop overstået, og i London er forberedelserne til næste OL i 2012 nu i fuld gang. Den senest udbudte entreprise kan måske særligt interessere en del af de danske sportsudøvere, for det gælder nemlig faciliteterne til ro- og kanodisciplinerne.

Konkurrencerne kommer til at foregå på Eton College Rowing Centre i Dorney Lake i Windsor 35 km. vest for London. Anlægget kommer til at bestå af en eksisterende 2.200 meter lang sø med 8 baner, der skal opgraderes og renoveres ligesom der skal anlægges nye tilhørende faciliteter -herunder skal der bygges en 50 meter lang 2-sporet bro, en kanal mellem konkurrencebanerne og opvarmningsområdet og tilkørselsveje til konkurrenceområdet.

De 5 firmaer, der er prækvalificeret til denne opgave, der bliver tildelt primo 2009, er:
- Morrison Construction Limited
- Carillion Construction Limited
- Edmund Nuttall Limited
- Norwest Holst Limited og
- Balfour Beatty Civil Engineering Limited.

Byggeriet af den nye olympiske park er et af de største bygge- og anlægsprojekter i Europa netop nu. Fase 1 bestående af planlægning af hele projektet er overstået, og nu er den olympiske planlægningsgruppe så i gang med, hvad de på engelsk kalder "demolish, dig, design".

Den olympiske by skal opføres på en forurenet grund og 220 bygninger har været nødvendige at rive ned, før nybyggeriet kan fuldføres.

Det første fuldførte projekt bestod af anlægget af underjordiske tunneler til kabelføring af strøm og lignende. Det er nu afsluttet og byggeriet af selve det olympiske stadion, der sammen med den olympiske by, er de største enkeltopgaver, gik i gang i maj i år. Desuden er byggeriet startet af the Aquatics Centre, der skal rumme alle svømmekonkurrencer. I løbet af det kommende år vil byggeriet gå i gang på to af de øvrige megaprojekter; nemlig sportsanlægget the VeloPark og det internationale pressecenter.

Efter 2012 skal området i det østlige London transformeres til en park, der ifølge OL 2012 bliver det største rekreative område anlagt i Europa i mere end 150 år.

Hopkins Architects, Expedition Engineering, BDSP og Grant Associates skal bygge cykelfaciliteterne i VeloPark. Velodromen skal stå færdig primo 2011 og får 12.000 tilskuerpladser. Blandt de øvrige faciliteter er Aquatics Centre, der skal bygges af Englands største entreprenør Balfour Beatty, og hvor der vil blive afholdt svømmekonkurrencer. Arkitekten Zaha Hadid har tegnet centret.

Henderson køber centre for 4 milliarder kr.

LONDON: Fondsudbyderen Henderson har gennemført en af de største ejendomshandler i England i år med købet af en række centre for i alt 4 milliarder kr. Fonden kommer til at hedde UK Outlet Mall Fund og kommer til at indbefatte tre designer outlet malls. Købet er gjort til et afkast på 7 procent.

Porteføljen, der blandt andet inkluderer UKs største outlet Cheshire Oaks, er blevet købt med lån fra blandt andet Bayerische Landesbank.

Porteføljen består af

- Cheshire Oaks på 37.000 kvm. 170 butikker og 3.200 P-pladser med lejere som Burberry, Mulberry og Diesel. Sidste år havde centret 7 millioner kunder.
- Swindon på 23.000 kvm. med 114 butikker og 1.850 P-pladser. UKs 8. største outlet-center med lejere som Polo Ralph Lauren, Hugo Boss og Hobbs og 3,3 millioner kunder i 2007
- Bridgend på 27.000 kvm. med 115 butikker og en biograf med 9 sale samt 2.000 P-pladser. Her ligger blandt andet Karen Millen, French Connection og Tula. Bridgend havde i 2007 4 millioner kunder.

Henderson er et af Europas ledende forvaltningsselskaber med ejendomme for over 100 milliarder kr. i Europa og Asien. Selskabet er en del af Henderson Global Investors.

Prologis refinansierer hos Hypo

CENTRALEUROPA: Hypo Real Estate Bank har refinansieret 34 af ProLogis' ejendomme i Centraleuropa i en strukturering med Aareal Bank, Deutsche Postbank og Helaba Landesbank Hessen-Thüringen.

Ejendommene i Polen, Tjekkiet, Slovakiet og Ungarn er på mere end 700.000 kvm. og udlejet til globale kunder. Lånet på knap 2 milliarder kr. er givet til ProLogis European Properties Fund II.

Bouygues bygger hotel i Turkmenistan

TURKMENISTAN: Bouygues Bâtiment International, der er et datterselskab af den franske storentreprenør, Bouygues Construction, har vundet en kontrakt på opførelse af et 1. klasses hotel i Turkmenistans hovedstad, Ashgabat.

Det 5-stjernede hotel, bliver med 95.000 kvm. et af de største i Centralasien, og vil henvende sig til forretningsfolk. Hotellet bliver på 300 værelser og lejligheder fordelt på 17 etager. Desuden skal det rumme konferencecenter, butikscenter, 3 restauranter, en spa-afdeling og flere swimming pools.

Byggeriet forventes at gå i gang snarest og hotellet vil stå færdigt i løbet af 19 måneder, så det er klart til indvielse i december 2009, hvor Commonwealth of Independent States (CIS), der er en alliance af tidligere Sovjet-republikker, skal holde topmøde i Ashgabat.

Bouygues Bâtiment International har arbejdet i Turkmenistan i næsten 15 år og har blandt andet bygget den største moske i Centralasien, Kiptchak-moskeen. Den samlede omsætning i Turkmenistan var 375 millioner kr. i 2007, men med flere nye kontrakter forventes den nu at stige.

Der er et voksende marked for luksushoteller i Turkmenistan.

Degi køber første ejendom i Japan

Osaka er Japans næststørste by og handelsområde efter Tokyo målt på BNP, men befolkningsmæssigt er byen trediestørst med 2,6 millioner indbyggere.

JAPAN: Tyske Degi, der er en del af investeringsselskabet Aberdeen Property Investors, har købt sin første ejendom i Japan, den fuldt udlejede La Porte Shinsaibashi in Osaka. Ejendommen er købt indirekte via overtagelsen af et selskab for €90 millioner, og den kommer til at ligge i en open-ended fond, der fokuserer på erhvervsejendomme i hele verden.

Sælger er et selskab, der er en del af fonden AIG Global Real Estate. Degi er blevet rådgivet af CB Richard Ellis Tokyo.

– Investeringen markerer både vores indgang til det japanske marked, men den styrker også yderligere vores tilstedeværelse i det asiatiske ejendomsmarked. Vores mål er at opkøbe flere ejendomme i Japan og opbygge en diversificeret portefølje, der kan give en stabil base for vores asiatiske markedstilstedeværelse, siger adm. direktør Malcolm Morgan, Degi, der er ansvarlig for køb af ejendomme.

– Vi planlægger også yderligere køb i både Kina og Singapore, hvor vi ser attraktive investeringsmuligheder, siger Malcolm Morgan.

"La Porte Shinsaibashi" er på 3.900 kvm. med 6 større lejere heriblandt den spanske tøjkæde Zara og den i Japan meget populære restaurationskæde Barbacoa

5 procent af Degi Internationals ejendomme ligger med købet i Asien.

Projektudvikling af boliger: Næste stop Bukarest

BUKAREST: I Rumæniens hovedstad Bukarest blev der opført 2.500 lejligheder og huse i 2007. Og det er ikke ret meget ifølge analyseorganisationen Reas, der sammenligner med Polens hovedstad Warszawa – en by på næsten samme størrelse – , hvor der i 2007 blev færdiggjort 15.700 boliger, mens 16.200 er planlagt færdiggjort i 2008.

Ialt er der kun blevet færdiggjort 48.000 boliger i Bukarest siden 1990 svarende til 2.600 om året i gennemsnit. I samme periode er der årligt blevet gift cirka 15.000 par, der for de flestes vedkommende gerne vil have deres egen bolig. Det har opbygget et betragteligt boligunderskud, påpeger Reas.

Flere udviklere har dog fået øje på markedet, og derfor kan der forventeligt blive bygget 6.000-8.000 boliger om året fremover. Stadig flere henvender sig til middelklassen og derfor er en stor del af byggeriet enten 2- eller 3-værelses boliger.

Samtidig er der en klar tendens til, at boligudviklingen rykker fra centrum og ud til forstæderne fordi mulighederne for at finde ledige grunde i centrum efterhånden er ret små. I 2007 lå over 60 procent af de færdiggjorte boliger i Ilfoy, der omkranser Bukarest frem for i centrum, påpeger Reas. Aktiviteten var især fokuseret i Bukarests nordlige forstæder som Pipera, Voluntari, Buftea, Otopeni og Corbeanca.

Størstedelen af de nuværende projekter bliver solgt for €1.200-1.800 per kvm., mens luksussegmentet opererer med priser på cirka €2.000 per kvm. bolig.

Jeudan er Europas 99. største

EUROPA: Det børsnoterede danske ejendomsselskab Jeudan er 99. størst i Europa, viser en ranking fra PropertyEU baseret på selskabernes porteføljer. Jeudan har med ejendomme for €1,1 akkurat plads på listen som det eneste danske selskab.

Størst i Europa er det nyligt fusionerede Unibail-Rodamco, der investerer over hele Europa med hovedvægt på Holland, Spanien og Frankrig og ialt har en portefølje på €25,2 milliarder. I Danmark ejer selskabet butikscentret Fisketorvet på Kalvebod Brygge i København.

I modsætning til dansk ejendom, så er svenske selskaber eller selskaber med investeringer i Sverige, relativt stærkt repræsenteret blandt de børsnoterede selskaber i Europa. Hele 17 selskaber har investeringer i Sverige og 7 selskaber stammer fra Sverige med Fabege som det største på en 36. plads.

På det øvrige nordiske plan er norske Norwegian Property helt oppe på en plads som Europas 30. største fulgt af ejendomsselskabet Olav Thon på en 31. plads. Det er til gengæld også de eneste selskaber, der investerer i Norge. Finske Citycon ligger på en 67. plads med en portefølje på €2,2 euro og Sponda på en 91. plads. 4 selskaber på listen har investeringer i Finland, ifølge PropertyEU.

Største børsnoterede ejendomsselskaber i Europa

(placering, navn, land, portefølje i € milliarder)

1.	Unibail-Rodamco, F	25,2
2.	British Land, UK	20,4
3.	IVG Immobilien, D	20
4.	Land Securities, UK	19
5.	Immofinanz, A	18

Kilde: PropertyEU

Bæredygtighed blegner i krisetid

LONDON: Prisen fortrænger hensyn til miljøet i Londons kriseramte erhvervsliv, ifølge en frisk undersøgelse fra ejendomsmæglerselskabet Knight Frank, der har spurgt over 100 ejendomsansvarlige i en række af de største firmaer med kontorer i det centrale London, Docklands eller West End. Alle centrale kvarterer, der hører til blandt de dyreste og mest eftertragtede områder i London.

– En grøn dagsorden er af fundamental betydning for fremtidens kontorbygninger, men vores research tyder overraskende på, at i takt med den økonomiske krise får bæredygtighed mindre betydning for lejerne, mens omkostningsniveauet og fastholdelse af medarbejderne bliver nøglefaktorer. Vi forventer, at når markedet stabiliserer sig igen, så vil lejerne igen fokusere på vigtigheden af bæredygtighed, siger Bradley Baker, der er chef for lejerådgivningen på Knight Franks Central London-kontor.

Undersøgelsen viser også, at lejere, der for få år siden kun ville bo i det centrale London, i dag overvejer en udflytning til for eksempel Kings Cross, Canary Wharf eller More London – områder, der alle har en godt udbygget infrastruktur og er under yderligere udbygning.

Nøglefaktorer, der påvirker beslutningen om nye kontorer

Nr.	Faktorer
1	Lejepris
2	Fastholdelse af medarbejdere
3	Fleksibiliet i lejekontrakten
4	Lejemålets effektivitet
5	Lokaler med højere kvalitet
6	Fleksibilitet i lejemålet
7	Nærhed til offentlig transport
8	Nærhed til klienter/konkurrenter
9	Lejemålet/bygningens brandingværdi
10	Energieffektivitet i lejemålet

Kilde: Knight Frank

Prisen er nu det vigtigste parameter, når der skal findes lokaler fulgt af muligheden for at rekruttere arbejdskraft, mens energieffektivitet og andre "grønne" hensyn kommer nederst på listen, viser en undersøgelse fra London (billedet).

Lejepriser fortsætter opad til 2009

Investeringerne er under pres men resten af Norden klarer sig langt bedre end Danmark

Bortset fra Danmark, så er det gået overraskende godt i de nordiske lande i de sidste seks måneder, påpeger det verdensomspændende analysefirma Jones Lang Lasalle i sin seneste rapport om ejendomsmarkedet.

Ledighedsgraden er faldet og lejepriserne er steget i første halvår 2008. Den økonomiske vækst er dog taget af, selvom den forventes at fortsætte på omkring 2 procent – igen når man altså lige ser bort fra Danmark. Det er forholdsvis positive udsigter, og det sker endda samtidig med, at beskæftigelsen er steget de seneste 6-12 måneder i de fleste nordiske byer.

Nybyggeriet vokser

De fleste prognoser forudser dog nu, at beskæftigelsen vil stagnere eller måske endda falde, men på grund af det høje niveau, der har været indtil nu, forventer Jones Lang Lasalle alligevel, at efterspørgslen vil fortsætte som nu ind i 2009.

– Det kan få stor betydning, at nybyggeriet er voksende flere steder i Norden. I nogle områder vil byggeriet stige i både 2008 og 2009. Sammenlignet med volumenerne i 2001-2003 er det samlede antal kvm. dog forholdsvis moderate og bortset fra i Helsinki og Malmø-området, så er der kun tale om byggeri, der svarer til 1-2 procent af den eksisterende kontorbestand. Alt i alt forventer vi, at ledighedsgraden vil stagnere, men ikke stige markant frem mod 2009, konkluderer Jones Lang Lasalle.

Lejepriserne er dog ved at nå maksimum efter stigninger på 3-10 procent i løbet af de sidste seks måneder.

Lejepriser stagnerer

– Lejeprisudviklingen vil være afhængig af, hvordan den økonomiske situation udvikler sig resten af året. Generelt forventer vi ikke yderligere lejeprisstigninger, >>

Hvis man ser bort fra Danmark, så klarer ejendomsmarkederne i de nordiske lande sig rigtig godt. Hvis man vil have højt afkast skal man søge til Helsinki, mens Oslo giver de højeste lejepriser og Stockholm det mest likvide marked

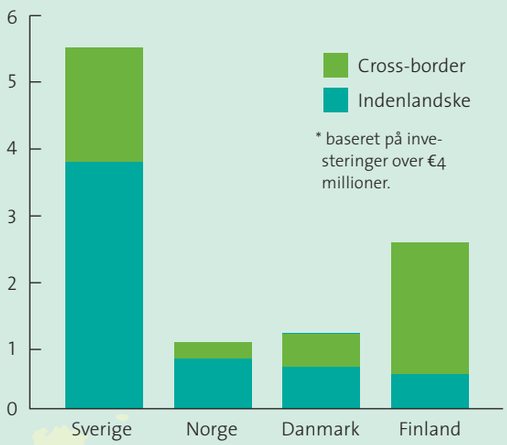
men stagnation på det nuværende niveau i 2009.

Som følge af det stigende renteniveau og en højere prissætning af risikoen ved ejendomsinvesteringer er forrentningen steget overalt i Norden. Jones Lang Lasalle forventer, at afkastet på grund af de svære betingelser på lånemarkedet vil være stigende også i 2009.

Investeringerne har ligget svagt i første halvdel af 2008. I Sverige, som ellers klart udgør det største marked, har mange rådgivere og banker været underdrejet i forbindelse med de to store salg af ejendomsselskaberne Steen & Strøm og Vasakronan, men med de store handler på plads i markedet, forventer Jones Lang Lasalle nu, at markedet vil ende på et samlet transaktionsniveau i 2008 på €10 milliarder, og det svarer til niveauet som det var i 2005. ■

INVESTERINGER I NORDEN

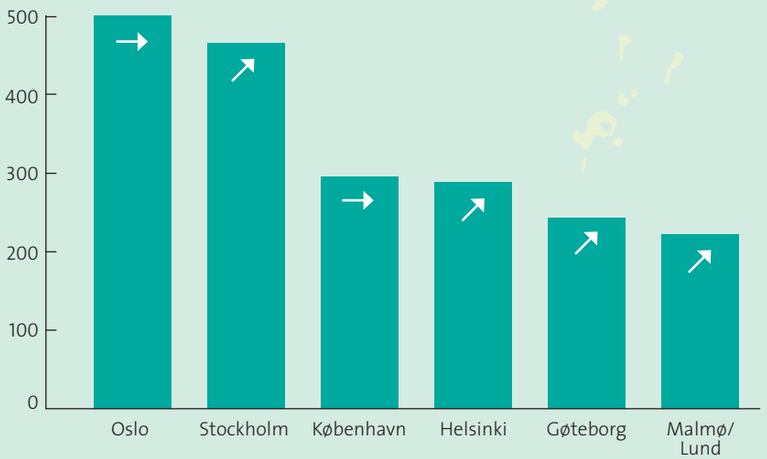
(1. halvår 2008, milliarder €)



Sverige trækker de allerfleste investeringer i Norden. En stor del af dem er dog indenlandske, så selvom det finske markeds samlede investeringer er knap halvt så store, så er de udenlandske opkøb i Finland alligevel større end på det svenske marked i 1. halvår af 2008. Herefter følger Danmark, mens Norge tiltrækker færrest udenlandske investeringer. (Kilde: Jones Lang Lasalle)

LEJEPRIS

(i € per kvm. per år)

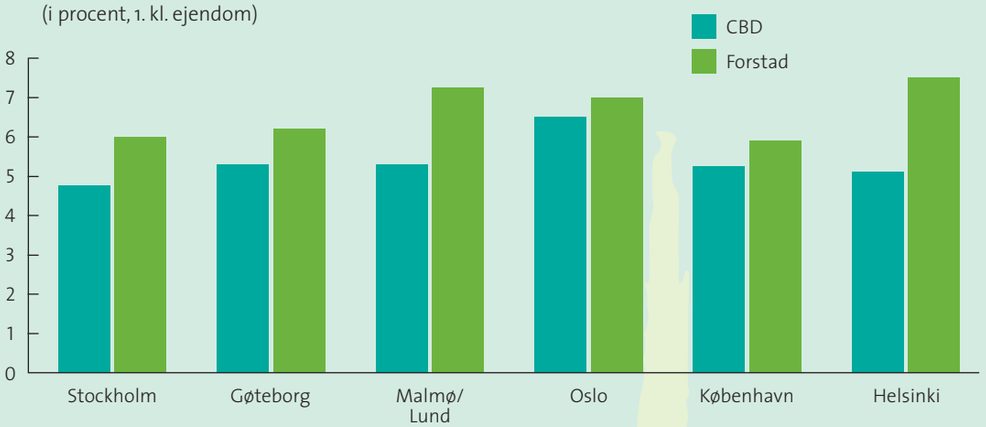


Pilen markerer forventning til prisudvikling på kort sigt.
Oslo er Nordens dyreste hovedstad, hvis man vil leje et kontor i centrum af byen. Malmø udgør en klar konkurrent til København i hvert fald hvad angår prisen. (Kilde: Jones Lang Lasalle)

Når man ser på afkastet bliver det tydeligt, hvorfor internationale investorer har været så ivrige for at investere i Helsinkis nye industri- og erhvervsområder. Afkastet er nemlig markant højere end i de øvrige nordiske hovedstæder. Den høje likviditet i markedet og store udlejningssikkerhed i Stockholms CBD betyder, at ejendommene fortsat handles til forholdsvis lave afkast lige under København og Helsinki. (Kilde: Jones Lang Lasalle)

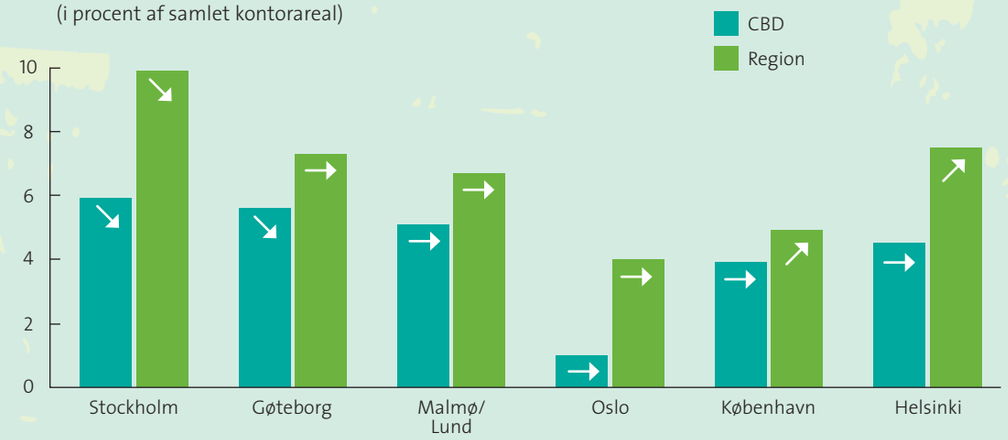
AFKAST

(i procent, 1. kl. ejendom)



LEDIGHEDSGRAD

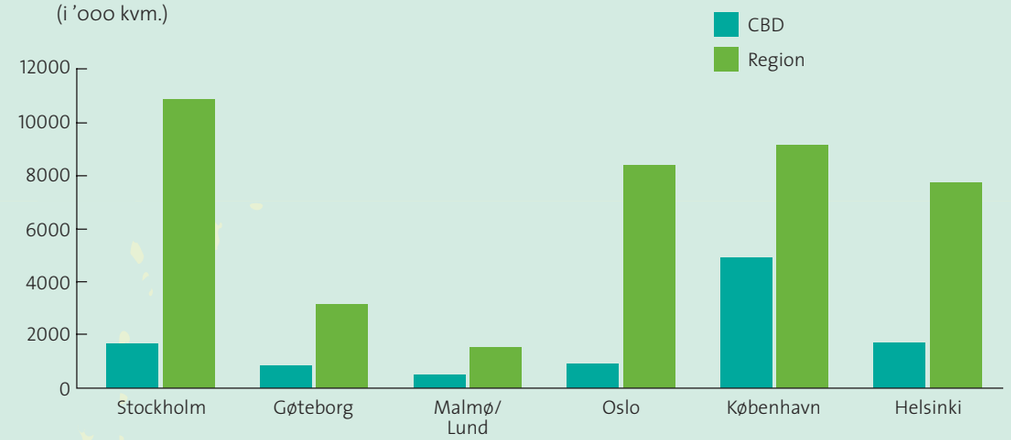
(i procent af samlet kontorareal)



Ledighedsgraden er lavest i Oslo og højest i Stockholm. I CBD er ledighedsgraden dog generelt lav i de nordiske lande pt., mens den er stigende i forstæder og på øvrige 2. klasses beliggenheder. (Kilde: Jones Lang Lasalle)

KONTORBESTAND

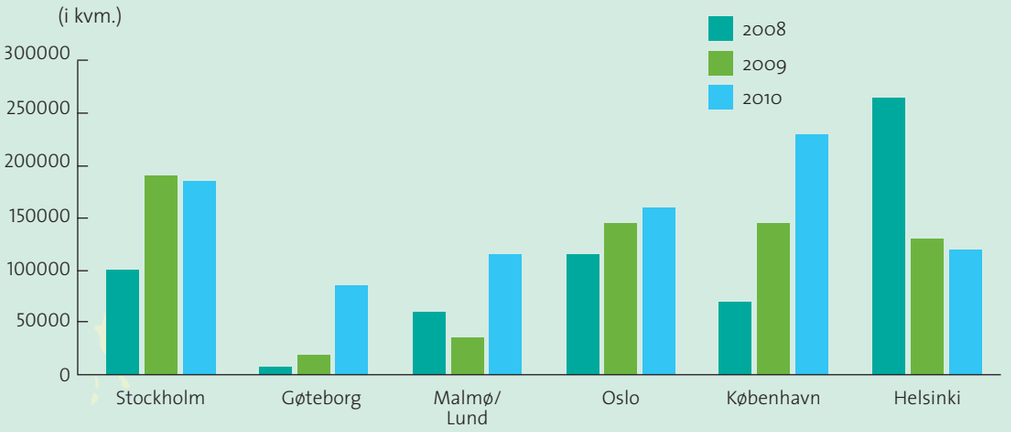
(i 'ooo kvm.)



Stockholm udgør Nordens største kontormarked, men ser man på kontorarealet i CBD, så er der væsentligt færre kvm. i Stockholm end i København. Det betyder, at priserne på 1. klasses ejendomme i centrum ligger langt over niveauet i København.
(Kilde: Jones Lang Lasalle)

FORVENTET FÆRDIGGJORT BYGGERI

(i kvm.)



Der kan blive tale om overbyggeri i både Stockholm, København og Helsinki i de kommende år.
(Kilde: Jones Lang Lasalle)

Af Michael S. Nielsen
Udviklingschef, COWI Byggeri
msn@cowi.dk

FOTO: MORTEN LARSEN

RÅDGIVEREN HAR ORDET

Klimaforbedringer – nu eller aldrig

'Det eneste, vi ikke kan bygge, er et nyt klima.'

Sådan lyder et af udsagnene i den annoncekampagne, COWI for øjeblikket lancerer i en stor annoncekampagne.

Underteksten er: 'Klimaforbedringer. Nu eller aldrig'. Ingen er vist i tvivl om, at klimaet over hele verden er i hastig forandring.

Selvom vi ikke med sikkerhed ved, hvad der forårsager forandringerne, vil vi i COWI ikke vente på, at videnskabsfolkene bliver enige om det. Derfor er der ingen anden udvej end, at vi tager vores del af ansvaret. Det er den holdning, vi melder ud i vores kampagne.

Vi vil gøre en forskel

Alle forretningsenheder i COWI fra energi, olie og gas til miljø og byggeri bestræber sig derfor på at levere bæredygtige løsningsforslag til kunderne - også selvom de ikke i første omgang har efterspurgt det aktivt. Det er nemlig i forbindelse med vores rådgivning, at vi som virksomhed for alvor kan gøre en forskel.

For os i COWI Byggeri betyder det, at vi i vores rådgivning fokuserer på, at der bliver bygget energirigtigt og CO_2-neutralt eller renoveret på basis af de mest optimale, bæredygtige løsninger. Vi lægger vægt på, at vores basisdesign er fleksibelt, så det kan møde de klimamæssige udfordringer - både nu og i fremtiden. Bl.a. tager vi højde for stigende temperaturer, større regnmængder og højere luftfugtighed. For alle løsninger gælder, at de skal være rentable og skabe gode, brugbare rammer for mennesker.

"COWI har 5.000-6.000 projekter om året, og hvis vi leverer klimavenlige løsninger til hovedparten af disse, har vi en stor mulighed for at påvirke miljøet positivt"

Et grønt fyrtårn

Et eksempel på et energirigtigt nybyggeri er projektet Green Lighthouse, som Københavns Universitet har besluttet sig for at bygge til brug for bl.a. undervisning og administration. Ideen med bygningen - der vil stå færdig før klimatopmødet i København i 2009 - er at bygge en bæredygtig erhvervsbygning med det lavest mulige CO_2-forbrug og et energibehov, der er reduceret med 75 procent. Det svarer til Folketingets beslutning for alle bygninger i år 2020, hvilket vil gøre Green Lighthouse til et vartegn for, hvordan man kan bygge CO_2-neutralt inden for en rimelig anlægssum.

Asien og Mellemøsten vil også være bæredygtige

Den stigende bevidsthed om miljø og klima gør sig også gældende i Asien og Mellemøsten. Det oplever vi f.eks. i de Forenede

ILLUSTRATION: CHRISTENSEN & CO ARKITEKTER

Arabiske Emirater, hvor en helt ny by med 160.000 indbyggere vil se dagens lys i løbet af de kommende år. Sammen med developeren Al Zorah har COWI og rådgivningsfirmaet Arup haft fokus på at skabe løsninger, der reducerer miljøbelastningen i et klima, hvor temperaturerne snildt når op på 50 grader. Bygningerne bliver bl.a. udstyret med varmereflekterende facader, som reducerer behovet for aircondition. Kanaler gennem byen køler, golfbaner bliver vandet med spildevand og et godt netværk af cykelstier skal medvirke til, at indbyggerne lader bilen stå.

I Singapore planlægger COWI en bæredygtig fabrik for en større koncern, ligesom vi også rådgiver om bæredygtige tiltag i et nyt universitetsbyggeri i landet.

Green Lighthouse er konstrueret som en cirkel, da det giver et mindre facadeareal og dermed et lavere varmeforbrug. Byggeriet, der skal huse Københavns Universitet, er blevet til i tæt samarbejde med CHRISTENSEN & CO arkitekter og Hellerup Byg som entreprenører.

Hvad venter vi på?

Set med en bygningsingeniørs øjne er det allerede nu rentabelt at bygge miljørigtige bygninger med et lavt energiforbrug. Jo flere, der vælger disse løsninger, jo bedre bliver både priser, udvikling og efterspørgsel inden for energirigtigt byggeri. Det er som et hjul, der kun venter på at blive sat i gang.

Derfor vil jeg slutte med Saint-Exupérys kloge ord: "Det er ikke vores opgave at forudse fremtiden, men at gøre den mulig." ■

Af Iben Mai Winsløw
Advokatfirmaet FrølundWindsløw
imw@fwin.dk

ADVOKATEN HAR ORDET:

Tvangsauktioner – igen en del af hverdagen

Antallet af tvangsauktioner i Danmark har været støt stigende siden årsskiftet 2006/2007, og nåede i august 2008 et foreløbigt højdepunkt med 278 bekendtgjorte auktioner. Der er ikke umiddelbart udsigt til at udviklingen vil vende, og der er derfor god grund til at genopfriske forløbet af en tvangsauktion.

Auktionens forberedelse

En tvangsauktion startes som regel ved, at en panthaver i ejendommen indleverer en auktionsbegæring. Grundlaget for auktionsbegæringen er et udlæg som panthaveren forudgående har foretaget – typisk på grund af misligholdelse af betalingen på et pantebrev. En tvangsauktion kan også startes efter begæring fra et konkurs- eller dødsbo. Særligt tvangsauktioner foranlediget af konkursboer er aktuelle i disse dage. Et konkursbo har pligt til at rekvirere tvangsauktion over en fast ejendom senest 6 måneder efter konkursdekretets afsigelse, hvis en panthaver ønsker det. De fleste panthavere har dog størst interesse i, at ejendommene i første omgang bliver forsøgt solgt via en mægler.

En anmodning om tvangsauktion sendes til fogedretten i den retskreds, hvor ejendommen er beliggende. Når fogedretten har modtaget tvangsauktionsbegæringen, indkalder den til et **Vejledningsmøde**, såfremt ejendommen benyttes til beboelse. Vejledningsmøder bliver sjældent gennemført, når ejeren er professionel ejendomsbesidder.

Såfremt fogedretten finder det begrundet, kan den på vejledningsmødet indrømme skyldneren en frist til at afværge auktionen, ligesom fogedretten efter omstændighederne kan beslutte, at der skal antages en sagkyndig til at forsøge salg af ejendommen indenfor en kort tidsfrist. Sidstnævnte sker dog sjældent i praksis.

Der afholdes derimod altid et **Forberedende auktionsmøde**. Her indkalder fogedretten skyldneren, rekvirenten og eventuelt andre med rettigheder i ejendommen. Mødet indkaldes med henblik på afklaring af praktiske spørgsmål i forbindelse med auktionen, herunder eventuelle spørgsmål om fravigelse af de sædvanlige auktionsvilkår, opgørelse af rettighedshavernes krav og indbyrdes prioritetsstilling, samt undersøgelse af eventuelle lejerettigheder og andre byrder.

Rekvirenten udarbejder herefter en **salgsopstilling** med en lang række oplysninger om ejendommen og dens panthæftelser. Heraf vil alle vilkår også fremgå.

Auktionen kan kun afværges, hvis skyldneren betaler den fordring som ligger til grund for rekvisitionen af auktionen samt omkostninger og renter.

Auktionen

Efter at auktionen er forberedt, annonceres den i Statstidende og i relevante dagblade samt på *www.tvangsauktioner.dk*. Salgsopstillingen tilsendes eventuelle interesserede, men oftest downloader de fleste selv salgsopstillingen på *www.tvangsauktioner.dk*. Fogedretten indkalder desuden skyldne-

ren, panthavere, servitutberettigede og andre, der berøres af ejendommens salg til auktionen.

Forud for auktionen gennemføres fremvisninger af ejendommen for interesserede. Der er ikke løbende fremvisning, men oftest en enkelt samlet fremvisning, så det er vigtigt hurtigt at melde sin interesse for en sådan fremvisning.

Endelig afholdes selve **auktionsmødet**, hvor ejendommen udbydes til salg. Bud på auktionen er bindende og noteres af fogedretten. Enhver kreditor, der får andel i auktionsbuddet, kan kræve, at hammerslag gives den højestbydende. Fremsættes et sådant krav ikke, og får rekvirenten ikke del i auktionsbuddet, eller fremkommer der intet bud, hæver fogedretten auktionen, medmindre der forlanges ny auktion.

Ny auktion kan forlanges af skyldneren mod, at han straks stiller sikkerhed for betalingen af de omkostninger, der er forbundet med den ny auktion, for så vidt de ikke måtte blive dækket ved et højere bud på den ny auktion. Det samme kan enhver rettighedshaver, der ikke får fuld dækning ved buddet.

Detaljer er vigtige

Ovenstående er en ganske summarisk gennemgang af tvangsauktionsforløbet. De nærmere regler og praktiske detaljer er komplicerede, og det kan være forbundet med betydelige økonomiske konsekvenser at tage fejl.

Skal der gøres en god handel på det i øjeblikket spændende tvangsauktionsmarked, bør man derfor sikre sig kendskab til detailreglerne og de praktiske detaljer. ■

Relevante links

www.tvangsauktioner.dk – *oversigt over aktuelle tvangsauktioner og download af salgsopstillinger*

www.ois.dk – *Offentlige Informationsserver med bl.a. BBR-oplysninger*

www.earth.google.com – *Luftfoto af ejendomme*
www.borger.dk/forside/kommuner – *oplysninger om de enkelte kommuner (skat, børnepasning, fritidstilbud etc.)*

www.vurdering.skat.dk/Ejendomsvurdering – *den offentlige ejendomsvurdering*

Rekvirenten	Den panthaver, som begærer tvangsauktionen.
Mindstebud	Fogedretten kan fastsætte et minimum bud.
Auktionsvilkårene	Fortrykte standardbetingelser, som gælder for alle auktioner. Kan downloades på www.tvangsauktioner.dk
Beløb, der skal betales ud over auktionsbudet	Under aktionen oplyses arten og størrelsen af de omkostninger og hæftelser, som køberen skal betale udover sit auktionsbud. Det kan være rekvirentens omkostninger, de øvrige rettighedshaveres omkostninger, skatter, præmie, bidrag mv.
Afværgelse	Rekvirenten skal tilbagekalde auktionen, hvis debitor inden auktionen betaler alle forfaldne krav henhørende til pantet samt sagens omkostninger.

Elisabeth Toftmann Asmussen
Cheføkonom, Realkredit Danmark
elas@rd.dk

FINANCIER HAR ORDET:

Derfor er lånefinansiering blevet sværere

Tiden netop nu er præget af finansiel uro, stigende renter, inflationspres, lavvækst og faldende tillid blandt såvel forbrugere som erhvervsliv. Ejendomsmarkedet er påvirket af situationen, men det er endnu for tidligt at tale om en reel økonomisk krise.

Amerikansk økonomi har i mere end et år været præget af sub-prime krisen. Det har ført til både faldende boligpriser og lavere amerikansk vækst, da blandt andet privatforbruget er hårdt ramt og de amerikanske forbrugere aktuelt oplever de kraftigste boligprisfald siden depressionen i 30erne.

Hertil kommer, at likviditetsmanglen og uroen på de finansielle markeder har betydet en markant opstramning i lånevilkårene. Yderligere har aktiemarkedet været udsat for nogle voldsomme kursfald, og priserne på almindelige forbrugsvarer og ikke mindst olie er steget markant.

Alt dette har betydet, at forbrugernes og virksomhedernes tillid er dalet, og den amerikanske centralbank har – for at afbøde situationen – valgt at sænke de ledende renter kraftigt.

Afsmitning på Europa
I Europa er væksten også faldet. Normalt ville Den Europæiske Centralbank (ECB) sænke renten i en situation med lav vækst for herigennem at stimulere forbruget. Men da ECB samtidig står overfor en inflation, som ligger klart over styringsmålet på omkring to procent, og da en lavere inflation stimuleres gennem en højere rente, er ECB fanget i et dilemma mellem lav vækst og høj inflation – og indtil nu har fokus været på at nedbringe inflationen.

Danmark påvirkes både af lavere vækst i verden omkring os og af den likviditetsmangel, som sub-prime krisen har skabt.

"ECB har i øjeblikket valgt en strategi, hvor den har hævet den ledende rente en lille smule – for at bekæmpe inflationen, – men har samtidigt signaleret uændrede renter i den nærmeste fremtid".

Det er således blevet betydeligt dyrere for bankerne at finansiere deres udlån, hvilket aktuelt afspejler sig på det danske bankmarked i form af kriseramte banker.

Forandret marked
Markedet har ændret sig, og som realkreditinstitut er vi fortsat indstillet på at dække finansieringsbehovet for erhvervsejendomme. Vi fokuserer som altid på ejendommens likviditet og ejerens finansielle beredskab ved belåning. Vurderer vi således, at ejendommen har en langsigtet markedsværdi og investor en fornuftig drift, soliditet og likviditet, vil kreditansøgningen som hovedregel også blive godkendt. Der er således ikke ændret på Realkredit Danmarks kreditpolitik, hvad dét angår.

Men når det så er sagt, vil der være flere kreditansøgninger i dag end for et år siden, som ender med et afslag. Det skyldes således ikke kreditpolitiske stramninger hos Realkredit Danmark, men snarere den generelle økonomiske afmatning og dermed ændrede vilkår for at lave fornuftige ejendomsinvesteringer. Nogle af de belåningssager, som tidligere lå på vippen, men blev godkendt på grund af, at vi forventede en fortsat positiv udvikling, kan derfor nu ende med et afslag. Hastigheden ved gensalg eller genudlejning af en ejendom er faldet, mens renten og afkastkravet er steget.

Den stigende rente og det stigende afkastkrav indebærer bl.a., at ejendomme købt til lavere afkast for få år siden og finansieret med lån hjemtaget på et lavere renteniveau, dels vil være faldet i værdi, og dels kan tynge likviditeten, hvis renten ikke blev låst fast på lånetidspunktet og derfor er steget nu.

Kredit til kunder

En kreditværdig kunde er i disse tider derfor ikke kun en kunde, som har en pæn egenkapital, men også en kunde, som ikke er afhængig af tilførsel af likviditet fra en ekstern finansieringskilde eller fra salg af aktiver til en given pris til en given tid.

Giver den løbende drift likviditetsoverskud, og er kunden i stand til at betale sine forpligtelser – herunder sine terminsydelser – uden hjælp fra andre eller hjulpet på vej af en heldig handel, vil kunden med større sandsynlighed blive tilbudt realkreditfinansiering i forbindelse med en ejendomsinvestering, som står fornuftigt i forhold til kundens økonomi.

Sub-prime lån

Sub-prime krisen har sit udspring i, at boligejere, der ikke kunne blive kreditgodkendt på normale lånevilkår, alligevel er blevet ydet lån på det sekundære lånemarked. Lånene er også blevet kaldt NINJA-lån (No Income, No Job, No Assets), teaser-loans (lokke lån) eller 2/28 loans, fordi mange af lånene havde en kunstig lav rente de første to år, mod at betale en ekstra præmie de efterfølgende 28 år.

Lånene har tit været ydet på unormale lånevilkår og givet i forventning om, at huset, der lå til sikkerhed for lånet, ville fortsætte med at stige i værdi, og at renterne ville forblive lave.

Da renterne steg (den amerikanske pengepolitiske rente steg fra 1 procent til 5,25 procent fra medio 2003 til medio 2006), og da priserne på boliger begyndte at falde, skabte det problemer for mange låntagere, og de var ikke længere i stand til at betale ydelsen på deres lån, da lånene blev refinansierede til en højere rente.

Det bedste råd til ejendomsinvestorer – for at styre helskindet gennem den nuværende markedsuro – er derfor at føre et stramt tilsyn med likviditeten og have for øje, at det er den almindelige drift, der skal generere likviditeten og ikke de enkelte salg af ejendomme. ■

C.F. Møllers London-kokon klar som arbejdende museum

En otteetagers kokon-formet tilbygning til Naturhistorisk Museum i London er nu færdigbygget. Arkitektfirmaet C. F. Møller har tegnet bygningen, der åbner for publikum i september 2009.

Selve indretningen af udstillingsrummene mangler fortsat før de enorme samlinger kan flytte ind i kokonen. Dette arbejde vil tage ca. ét år. Når det åbner for offentligheden i 2009, vil publikum kunne gå på opdagelse inde i den kokon-formede bygning og se videnskabsmændene arbejde med samlingerne.

Byggeriet er den vigtigste nyudvikling for Naturhistorisk Museum i London, siden museet flyttede ind i South Kensington i 1881. Den første fase af Darwin Centret indeholder museets zoologiske samling bestående af 22 millioner dyr opbevaret i sprit, og den åbnede i september 2002.

Arkitektfirmaet C. F. Møller arbejder i dag på endnu et museumsbyggeri i London, nemlig et nyt videnscenter til National Maritime Museum i Greenwich.

Darwin Centre

- Den otteetagers kokon er med sine 60 meters længde, 28 meters højde og 12 meters bredde den største kurvede bygning opført i sprøjtebeton i Europa
- Kokonens vægge er 300 mm tykke, og temperaturen holdes konstant på 17 grader for at beskytte samlingerne
- Centret skal være arbejdsplads for 220 videnskabsmænd
- 2.500 museumsgæster pr. dag kan besøge samlingerne og de arbejdende laboratorier på en interaktiv rejse gennem kokonen
- Darwin Centret åbner for publikum september 2009

Det nye såkaldte Darwin Center, der er formet som en gigantisk kokon, skal indeholde museets enestående samling af 17 millioner insekter og 3 millioner planter samt arbejdende laboratorier for 220 forskere fra hele verden.

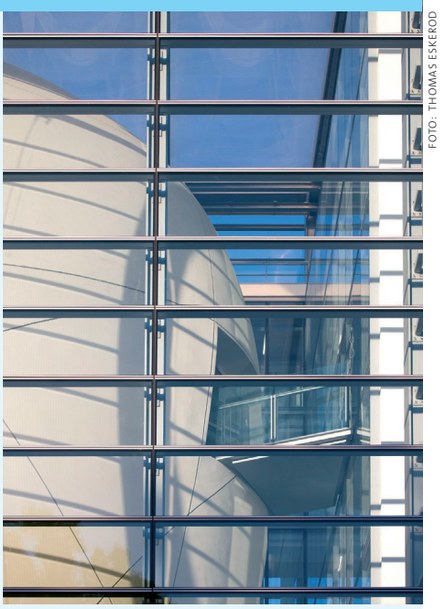


FOTO: THOMAS ESKEROD

ILL: ARKITEKTFIRMAET C. F. MØLLER

Barfoed Group køber 221 lejeboliger af A.P. Møller

Barfoed Group, der er et af de meget aktive opkøbsselskaber i det danske ejendomsmarked i øjeblikket, køber 221 lejeboliger i Munkebo af Ejendomsselskabet Lindø A/S, der er ejet af A.P. Møller-koncernen.

– Det er vores plan at udvikle området, og vi vil renovere fællesarealerne i de kommende år med nye aktiviteter som legepladser, boldbaner og andre faciliteter, som vi har gode erfaringer med fra andre af koncernens ejendomme. Vi er også allerede i dialog med Energi Fyn, som arbejder med at få ført Fiber-forbindelse til Munkebo, så vi i samarbejde med Energi Fyn kan tilbyde eksisterende og fremtidige lejere hurtigt internet/kabel-TV – det er fremtiden, siger koncerndirektør Frederik Barfoed, Barfoed Group.

Købet sker ved, at Barfoed Koncernen med overtagelse 1. september 2008 har erhvervet aktierne i Munkebo Byejendomme af investeringsselskabet Groth & Lyngdal Ejendomsinvest A/S.

Ejendommene der i alt indeholder 221 boliglejemål, er oprindeligt opført som boliger til medarbejdere ansat på Lindø Værftet.

Ejendommene er købt for knap 100 mio kr.

– Vi har købt ejendommene med henblik på at renovere og udleje dem som moderne og tidssvarende lejeboliger i en meget høj kvalitet, og det vil kun gøre boligerne og området endnu mere eftertragtet, siger koncerndirektør Frederik Barfoed, Barfoed Group.

Jan Kristensen til Dan-Ejendomme

Dan-ejendomme overtager erhvervsmæglervirksomheden JKE. Overtagelsen skal styrke Dan-Ejendommes fodfæste på markedet for erhvervsmæglervirksomhed og er et led i selskabets vækststrategi. Dan-Ejendomme overtager alle aktiviteter i JKE, herunder selskabets medarbejdere og ledelse. Der er i dag 6 medarbejdere.

Indehaver og adm. direktør i JKE Jan Kristensen, der nu bliver salgsdirektør i organisationen i Dan-Ejendomme, siger om overtagelsen:

– Dan-Ejendomme og JKE betjener den samme type kunder, og der er en klar synergieffekt for begge parter – og ikke mindst for vores kunder – i at integrere vores aktiviteter. Hos JKE sætter vi kvaliteten i højsæde og bestræber os på altid at give vores kunder den bedste service. Nu får vi hele den administrative og tekniske opbakning, der allerede ligger i Dan-Ejendomme. Så vi bliver bedre mæglere og samtidig får Dan-Ejendomme en organisation, der har alle kompetencerne til at levere et højt kvalitetsniveau, så jeg ser meget frem til det kommende samarbejde og er sikker på, at det vil komme både eksisterende og fremtidige kunder til gode.

Overtagelsen af JKE får ingen betydning for erhvervsmæglervirksomhedens ansatte.

– Vi har ikke planlagt nogen afskedigelser, men håber derimod at skulle ansætte flere erhvervsmæglere i fremtiden, siger Henrik Dahl Jeppesen.

Fakta
Dan-Ejendomme as er et af Danmarks førende ejendomsadministrationsselskaber. Selskabet administrer på vegne af investorer, boligforeninger, ejerforeninger og andelsboligforeninger mv. cirka 1.200 ejendomme med i alt cirka 50.000 lejemål i Danmark.

Jan Kristensen (tv) og Henrik Dahl Jeppesen.

PWC OPRUSTER INDEN FOR EJENDOM

Lene Pihl (billedet) er tilknyttet afdelingen for corporate tax under partner Søren Jesper Hansen.

Lene Pihl er ansat som senior manager hos PricewaterhouseCoopers, corporate tax, hvor hun arbejder med tax services for real estate og international tax services.

Lene Pihl er uddannet jurist og har 15 års erfaring med skatteret i Skatteministeriets Departement og i Landsskatteretten. I Landsskatteretten arbejdede Lene Pihl som specialkonsulent og behandlede komplicerede sagskomplekser om forskellige skattearrangementer som f.eks. 10-mandsprojekter, K/S og I/S sager, leasingsager og en række forskellige ejendomsprojekter.

I corporate tax hos PricewaterhouseCoopers skal Lene Pihl især arbejde med rådgivning indenfor tax services for real estate og international tax services, herunder optimering af ejendomsinvesteringer og ejendomsporteføljer med henblik på rådgivning om selskabsstrukturer og investeringsmuligheder i fonde, finansieringsmuligheder, due diligence, prospekter, børsnoteringer. international skatterådgivning med henblik på international struktur og etablering af ejendomsfonde og optimering af cross border investeringer.

Klaus Toustrup årets unge erhvervsleder

Partner i Arkitektfirmaet C. F. Møller Klaus Toustrup, 35, er blevet kåret til Årets Unge Erhvervsleder 2008 i Århus.

Prisen går til en succesfuld leder under 40 år, der har gjort noget særligt for sin virksomhed, medarbejdere og omgivelser. Bag kåringen står Junior Chamber International Danmark, der uddeler prisen for 10. år i træk.

Kasper Westberg partner i Abel & Skovgård Larsen

Advokat Kasper Westberg indtræder som partner i Abel & Skovgård Larsen Advokatfirma.

Kasper Westberg yder specialiseret rådgivning indenfor fast ejendom med fokus på investering i og salg af ejendomme og med særligt speciale indenfor ejendomsudvikling og -finansiering.

Kasper Westbergs klienter omfatter nogle af landets førende ejendomsudviklere og ejendomsbesiddere samt mellemstore og nystartede ejendomsvirksomheder.

Abel & Skovgård Larsen beskæftiger 140 personer og har kontorer i Århus og København.

Udnævnelse i Valad Property Group

Valad Property Group har udnævnt Arne Christian Landsvik til Head of Asset Management med ansvar for asset management i hele norden. Arne Christian Landsvik indtræder samtidig i den nordiske ledelse, men fortsætter også i stillingen som leder af den norske del af Valad.

I sin nye stilling skal Arne Christian Landsvik fokusere på at udvikle Valads drift af ejendomme på tværs af de nordiske lande. Valad har investeringer for 1,5 mia. euro i Norden fordelt på 1,7 mio. kvadratmeter.

– Vi skal hele tiden arbejde på at blive mere effektive i vores asset management – ikke mindst nu, hvor ejendomsmarkedet er lidt hårdere end for et år siden. Jeg glæder mig meget til at kunne fokusere på at føre vores filosofi om aktivt asset management ud i livet, siger Arne Christian Landsvik.

Arne Christian Landsvik er advokat og har været Country Manager i Valad, Norge siden februar.

magasinet ejendom

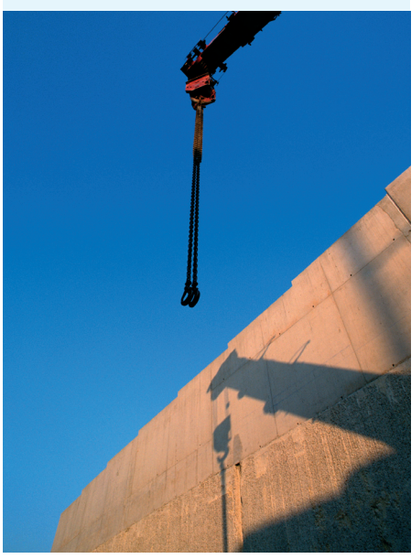
Ny portal om byggeri og ejendom.
Nyheder, overblik og brancheguide.

www.magasinetejendom.dk

Ny formand for Dansk Beton

Brancheorganisationen Dansk Beton har valgt adm. direktør Peter Assam, Spæncom A/S, som ny formand. Han afløser Poul Kirkegaard.

Peter Assam har siden dannelsen af Dansk Beton været organisationens næstformand, og han skal som ny formand for Dansk Beton i samarbejde med bestyrelsen og den nye næstformand, Ole Nørklit, Unicon A/S, lede bestræbelserne på at styrke betonbranchens indflydelse og synliggøre betons egenskaber, som et bæredygtigt materiale.

– Det var centrale mål, da betonindustriens organisationer i januar 2007 dannede den fælles organisation Dansk Beton, og jeg synes, at vi allerede er nået langt fx med kampagnen om Bæredygtig Beton, der er med til at fremhæve betons grønne profil.

Samlingen af betonbranchen under én hat i Dansk Beton har inspireret andre sektioner i Dansk Byggeri. På anlægsområdet er der overvejelser om at samle flere sektioner i en større enhed for at opnå mere indflydelse.