

magasinet ejendom

MAGASIN OM BYGGERI, EJENDOM OG INVESTERING
– udgives i samarbejde med Byggesocietetet

Nr. 5 juni 2010 | 3. årgang | Pris Dkk 85,-

**Kunderne
i kongestol**

**FN driver
udvikling
af ny bydel**

**Vejen til
Kina går
gennem
klynger**

Fokus på
regionerne:
SJÆLLAND
Helsingør &
Roskilde

Opgraderet eller uddateret?

Vil du udvikle din virksomhed i nye omgivelser? Vil du have den rigtige beliggenhed, et godt indeklima og en bedre økonomi?

Der er god økonomi i en opgradering

Det er muligt at skræddersy et lejemål og dermed undgå at betale for unødigt spildplads. Når man lejer kontorlokaler, betaler man for alle sine kvadratmeter, uanset om de udnyttes eller ej. I mange ældre lejemål udnyttes arealerne ikke optimalt.

Lavt energiforbrug og et godt indeklima

Et lavt energiforbrug gavner miljøet, og et godt indeklima

gavner dine medarbejdere. Begge dele er med til at give større arbejdsglæde og dermed veloplagte medarbejdere, som er mere effektive. Dette kan måles direkte på bundlinjen.

Medarbejdertilfredshed

I dag er der rift om de dygtigste medarbejdere. Forhold som nærhed til transport, indeklima, frokostordning osv., er alle faktorer der bliver målt og vejet, når en arbejdsplads vurderes. Vi tilbyder nye, fleksible og effektive lejemål på de bedste beliggenheder i København.

Ring til os og få en snak om jeres lokalesituation. Kontakt **Skanska Øresund** allerede nu på **+45 44 68 05 65**.



www.skanska.dk



SKANSKA

Indhold

ARTIKLER

- 5 **Leder** | Sidegevinster eller selvtilstrækkelighed
- 12 **Indblik** | Udlejere flytter fokus
- 20 **Konference** | HotCop 2010
- 28 **Baggrund** | FN går i jorden
- 38 **Tema** | EU-krav hjælper materialeproducenter
- 44 **Indblik** | Danske virksomheder skal accelerere for at nå helt til Kina
- 55 **Byggesocietetet** | Tænk hvis ...
- 56 **Fokus på regionerne** | Planer i provinsen

ORDET ER DIT

- 58 **Ordet er dit** | Den mentale ombygning – udvikling i en sparetid af Gitte Andersen
- 60 **Ordet er dit** | Investeringer i Tyskland efter den tyske selskabsform af Nina Grunow

OVERBLIK

Nyheder Indland | 6-11, 18-19, 41, 50-53

Nyheder Norden | 22-25

Nyheder Udland | 27

Marked og transaktioner | 54

Tal og tendenser | 42-43

Virksomheder og mennesker | 64-67

BRANCHEGUIDEN | 33-37



44

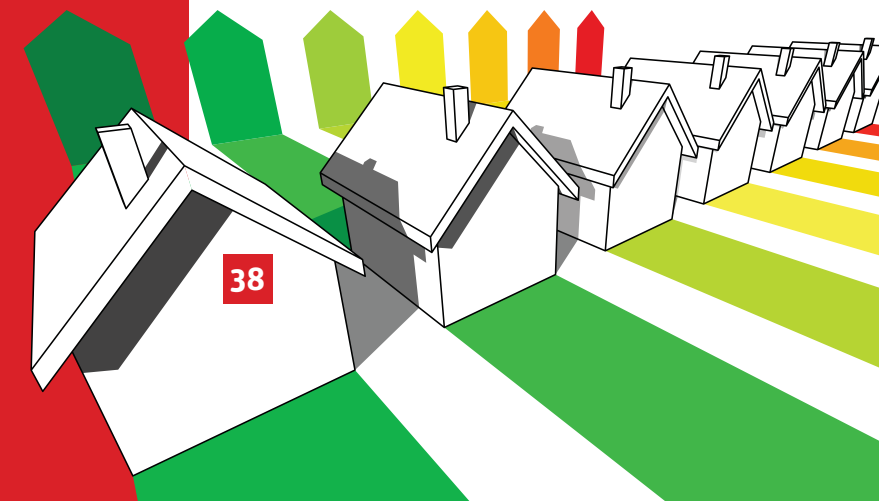
Fokus på regionerne:
SJÆLLAND
Helsingør & Roskilde



12



38



Bedre eksponering?

I usikre tider kan det være svært at finde lejere eller købere til erhvervsejendomme. Men én ting er sikkert:

Danmarks største portal for erhvervsejendomme hedder fortsat Oline.dk.

Kontakt en erhvervsejendomsmægler tilknyttet oline.dk og bliv sikret den fornødne eksponering.



Ejendomsportalen for erhvervslivet

Kontor | Lager & Produktion | Detail | Grunde | Hotel & Restaurant | Investering

magasinet ejendom

www.magasinetejendom.dk

Udgivet af

SP Business Media Aps.
Ndr. Strandvej 119 C · 3150 Hellebæk
info@magasinetejendom.dk
Tlf. 49 25 39 69

Annoncesalg og administration

Tlf. dir. 29 38 74 80
salg@magasinetejendom.dk

Ansv. redaktør

Kamilla Sevel
Tlf. 42 76 00 20
sevel@magasinetejendom.dk



Direktør

Nikolaj Pfeiffer
pfeiffer@magasinetejendom.dk

Design og layout

Wammen Design
www.wammendesign.dk

Foto

Lizette Kabré
www.lizettekabre.dk



Udgives i samarbejde
med Byggesocietetet

Abonnement

Bladet udkommer 10 gange årligt
685 kr. ex. moms
abonnement@magasinetejendom.dk

ISSN nr. 1903-2110

Tryk

Rosendahls -
Schultz Grafisk a/s



Næste nummer

Udkommer 30. august
Deadline for indlæg 11. august
Deadline for annoncer 13. august

Forsiden

Kirstine Sand og Lars Winther,
ATP Ejendomme

Medlem af



Oplaget er kontrolleret af
Specialmediernes Oplagskontrol.
Kontrolleret oplag i 2009:
3.396 pr. udgivelse

REDAKTØREN

Sidegevinster eller selvtilstrækkelighed

I Danmark er det nu "gået op" for flere af de store ejendomsselskaber, at det rent faktisk kan betale sig at brande sig på sin soliditet og styrke. Det kan du læse meget mere om i artiklen i denne udgave, hvor ATP Ejendomme har valgt at gøre op med selvtilstrækkelighed og nu vil være mere synlig, så mæglere, arkitekter, ingeniører og andre i markedet med lejerkon-takt har inde på rygmarven, hvad selskabet står for. Det har man for de fleste store udlejerers vedkommende ikke følt nødvendigt før. Der findes kun enkelte eksempler – som det børsnoterede Jeudan – på det modsatte. "Den, der lever skjult, lever godt"-ordsproget har præget branchen igennem mange år. Ikke mindst fordi en ejendomsspekulant i mange år var et skældsord, der gjorde, at mange ejeres identitet med vilje blev skjult bag adskillige selskabsnavne.

Sådan er det ikke i Sverige. Her har man i mange år stolt hængt et lille skilt op på de ejendomme, man ejer, så alle er klar over, at her er det Wihlborgs, Diligentia eller Faberge, der servicerer kunderne. For det er netop her der også er tale om en holdningsforskel. "Lejerne" i Danmark er "kunder" i Sverige.

Derfor er synlighed og profilering en del af de store svenske ejendomsselskaber. Lejerne skal helst føle stolthed, når en forretnings-

forbindelse ser, at de bor i en ejendom ejet af et respektabelt ejendomsselskab. Omvendt profiterer udlejerne også i langt højere grad af deres lejeres brands. Det gør dem troværdige, når kendte selskaber har valgt netop deres ejendomme at have kontor eller butik i.

Sidegevinsten ved synligheden er, at mar-kedet bliver mere transparent. Det bliver for eksempel lettere at sammenligne om en ejendom er nedslidt eller pænt vedligeholdt, og hvilken holdning ejeren dermed har til sine "kunder". Det vil gøre markedet mere gen-nemsigtigt, og dermed sværere for dem, der ikke vedligeholder og servicerer i tilstrækkelig grad. Men det er vel også ok? Samlet set vil det i hvert fald skabe større incitament til at være blandt "the good guys", hvis synligheden øges, og dermed vil branchen som helhed blive presset til at højne niveauet.

Læs mere i artiklen på side 12.



Magasinet Ejendom
Kamilla Sevel,
Chefredaktør
sevel@
magasinetejendom.dk

Om Magasinet Ejendom

Magasinet Ejendoms formål er at skabe viden, forståelse og netværk på tværs af de traditio-nelle brancheskel i bygge- og ejendomsbranchen. Magasinet Ejendom udgives af det lille forlag SP Business Media ApS ejet af Kamilla Sevel (DJ) og Nikolaj Pfeiffer. Kamilla Sevel har i knap 20 år fulgt bygge- og ejendomsbranchen i Danmark og er en af Danmarks mest erfarne ejen-domsjournalister.

Magasinet udgives i samarbejde med den tværgående netværksorganisation Byggesocietetet og udkommer 10 gange om året i 3.500 eksemplarer. Hvert nummer har 10.000 læsere. Finan-sieringen af Magasinet Ejendom sker via et løbende salg af annoncer.

Catella bliver overtaget af ledelsen for 330 mio. kr.

KØBENHAVN: Efter flere måneder med bud fra mange forskellige kanter er det nu afgjort, at det svenske børsnoterede investeringsselskab Scribona, der er noteret på Firsth North, køber konsulenthuset Catella sammen med mere end 50 medarbejdere fra den øverste ledelse i selskabet rundt om i Europa.

Teknisk set har ledelsen først købt Catella af Interkea og sælger nu videre til Scribona, således at ledelsen opnår 26 procent økonomisk ejerskab i den samlede koncern, der samtidigt ændrer navn til Catella.

– Et selskab som Catella er stærkt medarbejderdrevet. Værdien er simpelthen medarbejderne. Det er flere gange set, at konsulenthuse som Catella er blevet drænet for medarbejdere, når de er blevet lagt ind i store organisationer. Derfor har vi været interesseret i at finde en løsning, hvor ledelsesgruppen kom i ejerkredsen. Det kunne man naturligvis gøre fra ledelsesmæssig side ved at lånefinansiere købet, men det ville sætte os i en sårbar situation. Med den nuværende løsning

får ledelsesgruppen en ejerandel på 26 procent og samtidig har vi en stærk kapitalbase med Scribona i ryggen, siger adm. direktør Jesper Bo Hansen, Catella.

Det nye selskabs koncerndirektør bliver Johan Ericsson, som stiftede Catella sammen med Lennart Schuss. Begge sidder også i bestyrelsen for det danske selskab.

Det nye selskab kommer til at have 420 medarbejdere i 14 lande.

Foruden den danske adm. direktør Jesper Bo Hansen, der i forvejen ejer en del af det danske selskab, bliver den danske ledelsesgruppe medejer af den internationale koncern via warrants, og det er meningen at udvide gruppen – også i Danmark – i løbet af de kommende år.

Catella i Danmark ser den nye struktur som en mulighed for under uændret ledelse at fortsætte udviklingen af selskabet både i Danmark samt på europæisk plan, og der pågår



– Vi er glade for løsningen og også for at få skabt ro ovenpå det seneste halve år, hvor der har været en salgsproces i gang. Det er også positivt for den danske del af selskabet, at der bliver åbnet op for en bredere ejerkreds, så de drivende kræfter også har direkte økonomiske interesser, siger Jesper Bo Hansen.

aktuelt en rekrutteringsproces omkring yderligere medarbejdere til det danske selskab.

LAVERE UDENLANDSK OMSÆTNING GAV ALECTIA 10 PROCENT FALD

VIRUM: 2009 har været et år præget af den globale økonomiske krise. Og heller ikke rådgivningsvirksomheden Alectia er gået ram forbi. Trods stigende vækst i aktiviteter på det danske marked har færre uden-

landske opgaver medført et samlet fald i nettoomsætningen på 10 pct. og kun et lille positivt resultat før skat. – Alectia rammes for alvor af den globale krise fra 2. kvartal 2009. Omsætning og re-

sultat er ikke tilfredsstillende og lever ikke op til forventningerne ved indgangen af året. De strategiske pejlemærker er imidlertid blevet fastholdt i 2009. Der er gennemført to virksomhedsopkøb i form af Maersk Construction og Tano FoodCon Group, og selvom virksomheden i et vanskeligt år hermed påtog sig ekstra forpligtelser, mener vi, at det langsigtet er det rigtige at gøre, siger adm. direktør Ingelise Bogason, Alectia.

– Vi har netop været med til at vinde Danmarks største lavenergibyggeri, den prestigefyldte konkurrence om at opføre Navitas Park i Århus, og det er meget positivt. Ordretilgangen i april og maj har været stigende, og vi forventer den udvikling vil fortsætte, så vi tror på fremtiden, siger adm. direktør Ingelise Bogason, Alectia.



VISUALISERING: ARKITEKTFIRMAET KJÆR & RICHTER – CHRISTENSEN & CO ARKITEKTER



Optimering af porteføljer

Nybolig Erhverv København A/S har erfaring med portefølje-management af kontorejendomme, butiksejendomme, lager- og produktionsejendomme samt boligudlejningsejendomme. Porteføljemanagement indebærer bl.a.:

- Optimal og bæredygtig styring af en ejendom
- Tilpasning af ejendommens finansieringsstruktur
- Identificering af ejendommens udviklingspotentiale
- Opfølgning og evaluering af tilkøbte ydelser

Kontakt os for rådgivning om din ejendomsportefølje.

Nybolig Erhverv København A/S - professionel samarbejdspartner og rådgiver for en lang række aktører på det danske og internationale marked for erhvervsejendomme

Nybolig Erhverv København A/S

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

Frederiksværksgade 35, 1 · 3400 Hillerød
Tlf. 3364 6500 · 3401@nybolig.dk



En del af en landsdækkende kæde med internationale relationer – nyboligerhverv.dk

SÅDAN KAN DOKKEN TOWER I ESBJERG KOMME TIL AT SE UD

ESBJERG: Pedersen Gruppen i Esbjerg, som står bag det store Dokken projekt på Esbjerg Havn, har afsluttet en projektkonkurrence på et meget vigtigt element i hele Dokken projektet, nemlig Dokken Tower, som vil blive et vartegn i det vestjyske.

Dokken Tower omfatter et 4-stjernet hotel med conferencecenter samt et kontor-kompleks. Det samlede byggeri rummer ca. 30.000 kvm. fordelt på de to kroppe. Hoteldelen vil rumme godt 200 værelser, herunder et antal apartments for personer, som har længerevarende ophold i byen, f.eks. inden for offshore.

Udbudsmaterialet blev udsendt i januar måned til de tre byggevirksomheder, E. Pihl & Søn, KPC Herning og NCC Construction Danmark, som efterfølgende har dannet teams med ingeniør, arkitekter og indretningsarkitekter. De involverede teams er efterfølgende blevet godkendt af bygherren.

– Vi er gået efter teams, som har erfaring med hotelbyggerier for på den måde at sikre, at vi får et projekt, som opfylder de krav, der stilles, både omkring optimal drift, men så sandelig også gerne et projekt, som



VISUALISERING: KIM UTZON ARKITEKTER

Projektkonkurrencen skulle visualisere afslutningen på Dokkens sydvestlige hjørne omkring Estrups Plads i Esbjerg. De to tårne, hoteltårnet og et kontortårn, er bygget på et fælles plateau, som gør det muligt at etablere pladser i flere niveauer med Estrups Plads som den mest markante. Her er det forslaget fra Kim Utzon Arkitekter, som er et ud af tre bud.

byen kan være stolt af, siger direktør Bjarne Pedersen fra Pedersen Gruppen.

Det samlede byggeri på omkring 30.000 kvm vil kunne opføres på ca. 2 år, hvis de to kroppe opføres parallelt, men de to bygninger kan også opføres uafhængigt af hinanden, hvis det viser sig mere hensigtsmæssigt.

Mæglerfirmaet Colliers er sat på opgaven med at finde en operatør til hotellet. Teamleder René Neesgaard, der også netop har stået for udlejning af kontorlokaler på havnen, er i gang med at bearbejde markedet.

– Det er en helt unik mulighed for hotel i Esbjerg, hvor vand, centrum og let adgang fra motorvejen går op i en højere enhed, siger René Neesgaard.

– Hallen er indrettet og udstyret som en top-moderne idrætshal, men fungerer samtidig som skolens nye samlingspunkt, og den store glasfacade i hele hallens længde kan helt blændes af med elektroniske solgardiner, som fuldstændig mørklægger salen i forbindelse med eksempelvis forestillinger, fester og forelæsninger, siger byggeleder Kenneth Frans fra Jönsson.

Den nye multihal er udstyret med gulvvarme og et avanceret udluftningssystem, der med afsæt i principperne for naturlig ventilation sikrer et sundt indeklima uanset om hallen bruges til sveddryppende sportsaktiviteter, gymnasiefester med dans og teater eller stillesiddende arbejde med eksamensopgaver eller fælles forelæsninger.



Rubow Arkitekter skal tegne 10.000 kvm. plejeboliger i Gentofte

GENTOFTE: Rubow arkitekter skal i samarbejde med Orbicon| Leif Hansen ingeniører og Opland landskabsarkitekter etablere en nyskabende bebyggelse af plejeboliger i Gentofte på i alt ca. 10.000 kvm. med bæredygtige tiltag og vedvarende energiformer, der lever op til kravet om energiklasse 1.

Den selvejende almene ældreboliginstitution Holmegårdsparken skal nybygges fra de nuværende 145 til 120 tidssvarende plejeboliger med fællesareal og servicefaciliteter for både beboere og ældre borgere i lokalsamfundet. Bygningerne er udlagt som 3 grupper af rækkehusbebyggelser i én stor, bilfri park.

– Plads til forskellighed også i alder-

dommen og mulighed for socialt og trygt samvær i boliger med dagslys, luft og udsyn med et privat og hjemligt præg, er efter vores mening afgørende parametre i udformningen af ældrebolig og centerbyggeri – målsætningen for det endelige resultat må være, at vi også selv skal kunne bo og arbejde der, siger Lars Hetland, partner i RUBOW arkitekter.

Rådgivere i konkurrencen var OK Fonden og Dominia og Rubow arkitekters konsortie var i konkurrence med

- CUBO arkitekter, Force 4, Søren Jensen og Henrik Jørgensen
- Arkitema, Rambøll
- Sweco, Grontmij|Carl Bro
- TNT, Wessberg, Møller & Grønberg



VISUALISERING: RUBOW ARKITEKTER

De 3 afdelinger består hver af to bogrupper med 10 boliger. Der er samtidig lagt vægt på en optimal medarbejderlogistik med korte afstande og stor overskuelighed.

© 2010 KPMG Statsautoriseret Revisionspartnerselskab a Danish limited liability company and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. KPMG and the KPMG logo are registered trademarks of KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity.

Ejendom & Entreprise – din professionelle sparringspartner

KPMG's branchegruppe for Ejendom & Entreprise rådgiver dig i alle stadier af en ejendoms livscyklus. Vi har samlet specialister og solid viden gennem årene og er mere end ajour med markedsforholdene.

Vi hjælper dig med at agere optimalt på et komplekst marked i Danmark og internationalt. Få målrettet rådgivning om blandt andet skatte- og momsforhold,

værdiansættelse og strukturering og finansiering af dine ejendomme og dine projekter.

Kontakt Allan Pedersen på 38 18 35 33 eller apedersen@kpmg.dk og book et uforpligtende møde.

kpmg.dk

Tættere på...

I vores verden er stærke menneskelige relationer afgørende. Derfor er vores mål at komme tættere på. Tættere på vores marked. Tættere på vores kunder – altid uden at miste den nødvendige uafhængighed.



AUDIT ■ TAX ■ ADVISORY

Frederikssund sætter prisen ned på byggegrunde

FREDERIKSSUND: Udbudspriserne på tomme byggegrunde i Sydbyen i Frederikssund bliver sat ned.

– Vi har måttet erkende, at salget af grundene i Sydbyen er gået noget trægt over en længere periode. Det er der selvfølgelig mange forklaringer på, men det er Byrådets klare opfattelse, at tiden er moden til at

sætte mere gang i salget, så boligområdet i Sydbyen kan fortsætte den positive udvikling, oplyser Frederikssund kommune.

Kommunens forventede salgsindtægter er blevet nedjusteret med 15 procent.

I Magasinet Ejendoms store undersøgelse af kommunal jord til salg i efteråret 2009 viste



det sig, at i alt 17 procent af de medvirkende kommuner havde valgt at sætte priserne ned. I Solrød var priserne for eksempel sat ned med 15 procent, men det førte dog ikke dengang til øget salg. I Århus blev priserne sat ned i et enkelt boligområde, mens Egedal Kommune vest for København valgte at sætte boligjord ned med 10 procent generelt.

DAHL ENTREPRISE SKAL BYGGE DOMICIL I BALLERUP TIL 53 MIO, KR.

RØDOVRE: Dahl Entreprise fik et overskud før skat på 15,8 mio.kr. mod 36,1 mio.kr. i 2008. Omsætningen faldt begrænset i forhold til året før til 442 mio.kr. mod 495 mio.kr. i 2008.

– Byggesektoren er ikke ude af krisen endnu, men vi ser fremad og tror på, at udviklingen vender på sigt. Allerede nu ser vi en tendens til flere nye udbudte opgaver, specielt inden for offentlige ar-

bejder, som ny- og ombygninger af skoler, daginstitutioner og plejecentre.

Overskudsgraden på 3,6 procent betragtes som tilfredsstillende i markedet. Egenkapitalen er øget til 32,4 mio.kr. mod 20,8 mio.kr. i 2008.

Dahl Entreprise har netop modtaget totalentreprisekontrakt på et kontorhus til Energinet.dk i Ballerup. Projektet gennemføres som lavenergi-klasse 1-byggeri. Kontraktsummen er 53 mio.kr.

Domicilet udarbejdes i samarbejde med Henning Larsen Architects og HaCaFrø Rådgivende Ingeniører.

Byggeriet skal stå færdigt i 2011.

Gennem 2009 har Dahl Enterprise gennemført mange opgaver inden for hoved- og totalentrepriser samt egenproduktions-aktiviteterne beton- og anlægsarbejder, tømrer- og snedkerarbejder samt VVS- og el-arbejder.

Af større markante opgaver kan nævnes råhusentreprisen til Harbour House II i Københavns Nordhavn, flere entrepriser på Hotel CABINN Metro i Ørestad og større renoveringsarbejder på Amager Fælled Skole.

NCC TJENTE 16 MILLIONER KR. I 1. KVARTAL

HELLERUP: NCC Construction Danmark realiserede i 1. kvartal i år en nettoomsætning på 431 mio. kr. og et driftsresultat på 16 mio. kr. mod en omsætning i samme periode sidste år på 589 mio. kr. og et resultat på 6 mio. kr.

– Vi har i 1. kvartal i år oplevet en forbedring i ordreindgangen, mens faldet i omsætningen sammenlignet med 1. kvartal sidste år blandt andet kan forklares med den lange og hårde vinter de første måneder af året, siger Torben Biilmann adm. direktør for NCC Construction Danmark.

2010 ser dog fortsat ud til at kunne blive et udfordrende år for branchen.

– Med en række af vores seneste offensive satsninger har vi desuden opnået at komme tættere på kunderne og de markeder, som er i bevægelse. Jeg forventer også, at aktiviteten på anlægsområdet vil stige den kommende tid. Ikke mindst som en naturlig følge af de forsinkelser og det efterslæb den lange periode med hård frost de første par måneder af året har betydet. Samtidig ser vi et fortsat antal stigende store udbud inden for både byggeri og anlægsarbejder, som er interessante for os. Så også på den front er der grobund for optimisme, slutter Torben Biilmann.

PIHL & SØN OG ALECTIA VINDER NAVITAS PARK KONKURRENCE

ARKITEKTFIRMAET KJÆR & RICHTER – CHRISTENSEN & CO ARKITEKTER



Selve det stjerneformede byggeri, som får en markant og central placering på De Bynære Havnearealer, går i gang medio 2011 og står klar til indflytning i 2014.

Projektet til ca. 700 mio. kr. skal opføres på den nye havnefront i Århus og huse Ingeniørhøjskolen, Maskinmesterskolen og INCUBA Science Park.

De tre institutioner er også bygherrer på projektet, hvor Århus Kommune er medbygherre og opfører under bygningen en offentlig parkeringskælder med 450 pladser.

Bygherrerne indgår nu i et forhandlingsforløb med det udpegede konsortium med henblik på at indgå en bindende aftale inden sommerferien.

ÅRHUS: Fra 2014 vil mere end 2.000 studerende, undervisere og erhvervsdrivende få deres daglige gang i Navitas Park på den nye havnefront i Århus. Bag vinderprojek-

tet står entreprenørfirmaet E. Pihl & Søn, arkitektfirmaerne Kjær & Richter, Christensen & Co Arkitekter, Marianne Levinsen Landskab og ingeniørfirmaet Alectia.

Nordicom udsteder obligationer til sine bankforbindelser

KØBENHAVN: Ejendoms- og udviklingskoncernen Nordicom er nu kommet et skridt videre mod gennemførelsen af en finansiel redningsplan. Aftalen indebærer, at kreditinstitutterne i en periode på 3 år fra 1. januar 2010 fastlåser og sænker renterne på en omfattende bankgæld og samtidig forlænges løbetiden frem til 31. december 2012.

Obligationerne er uopsigelige fra bankernes side frem til 31. december 2029 og afdrages og forrentes ikke. Til gengæld er bankerne berettigede til at konvertere obligationerne til aktier i perioden 1. januar 2013 til 30. september 2014 til kurs 100. Hvis samtlige obligationer konverteres til aktier vil det svare til 18,1 procent af aktiekapitalen.

Efter udstedelsen er der yderligere to punkter tilbage i rekonstruktionsplanen. Dels skal der betingede tegningstilsagn i hus for minimum 50 mio. kr. senest den 30. juni 2010 og dels skal der gennemføres en kapitalud-

videlse på minimum 100 mio. kr. senest den 30. september 2010.

Nordicom har på den baggrund påbegyndt drøftelser med potentielle investorer og forventer fortsat, at kapitaludvidelsen vil blive gennemført i 3. kvartal 2010 med rådgiv-

ning fra SEB, som er mandateret til at forestå udvidelsen. Såfremt kapitaludvidelsen ikke kan gennemføres bortfalder bankaftalen og de udstedte obligationer annulleres.

Nordicoms domicil på Kongens Nytorv.



FOTO: KONTRAFRAME/TORIAS WENSJEN DINESEN



Udlejere flytter FOKUS

Af Kamilla Sevel

Efter nogle år, hvor magten lå hos udlejerne, så er bolden næsten i mål på den anden banehalvdel; nemlig lejernes, der bliver båret i kongestol for at sikre, at de ikke fordufter. Danmark har netop nu historisk høj lediggang på kontormarkedet, så der er noget at vælge mellem. Men selvom det naturligvis kan blive alvorligt for bundlinierne, så er det også med til at skubbe på forretningsudvikling hos udlejerne

“S”pis en god middag hos vores lejer Restaurant Grill på Drottninggatan 89, når du er tilbage i Stockholm”.

Sådan stod der på en reklame for det svenske ejendomsselskab Fabège i skiterrænet på det svenske skisportssted Åre denne vinter. For danske udlejere er det nærmest uhørt. I stedet for den traditionelle tilgang, hvor annoncering handler om at vise, hvad der er ledigt på hylderne, og så håbe på, at kunderne ønsker produktet, så vælger det svenske ejendomsselskab Fabège at brande sig via deres lejere. Samtidig sender de også et klart signal om, at de kærer om deres lejere – eller nærmere: Kunder.

Det behøver man måske ikke, når det går rigtig godt. Men i løbet af de seneste 3 år er ledighedsgraden fordoblet på landsplan og næsten tredoblet i

København, og det får flere ejendomsselskaber til at revidere deres hidtidige kundesyn og kundetilgang.

– Særligt blandt de helt store ejendomsselskaber har markedsvilkårene været årsag til en vis selvtilstrækkelighed. Man har været vant til, at lejerne nok skulle henvende sig og passede sig selv, når først de var indenfor. Men den går ikke mere, siger kunde- og udlejningschef Kirstine Sand, ATP Ejendomme.

Hun er netop blevet ansat for at styre ATP Ejendommens udlejning sikkert gennem krisen. Og med en baggrund fra mæglerfirmaet Colliers og Slots- og Ejendomsstyrelsen kommer hun præcis med den kundedrevne vinkel på udlejning.

– I mange år har det været sådan, at

kunderne henvendte sig til udlejningschefen hos ATP. Det har været naturligt i mange ejendomsselskaber. Men det er det jo faktisk ikke, for hvis man skal etablere en løbende dialog til kunderne, så skal man ikke kun have kontakt til dem, når de vil leje kvm. og det gælder om at udleje noget. Det vil vi gerne signalere med den nye titel kunde- og udlejningschef, siger Kirstine Sand.

Den vigende efterspørgsel har betydet, at udlejerne har fået øjnene op for, at

det er blevet vigtigt at fastholde kunderne frem for at finde nye.

Ingen overraskelser

– Vi prøver at være fleksible både i forhold til kontrakten, men også i forhold til de fysiske rammer. Samtidig skal vi meget tættere på kunderne. Mit mål er, at det ikke kommer som en overraskelse, hvis nogen af vores lejere siger op. Vi skal kende dem så godt, at vi ser det komme – og måske kan nå at forhindre det. Ser man bredt på vores

– Man skal lære i ejendomsbranchen, at vi rent faktisk arbejder med kunder og ikke med mursten, siger kunde- og udlejningschef Kirstine Sand, ATP Ejendomme. Her sammen med underdirektør Lars Winther, der er ansvarlig for de danske direkte investeringer, og netop har valgt at ansætte Kirstine Sand, fordi hun kommer fra mæglerbranchen og dermed med friskere øjne på, hvordan kunderne serviceres optimalt.

portefølje, kan det sagtens være, at vi kan finde lokaler, der matcher vores

>>





Dades' ejendom, Winghouse i Ørestad, er et eksempel på, at det kan lade sig gøre at tiltrække lejere i dagens marked.

kunders behov et andet sted.

Når tomgangen stiger er der en række naturlige skruer at skrue på. Det kan være trappeleje, altså at lejen først i løbet af en periode kommer op på det aftalte niveau, det kan være ekstra omkostninger til indretning, lejefri perioder eller andre incitamenter.

– Man er i langt højere grad nødt til at

eksponere sig og gøre sig synlig. Det har de institutionelle investorer ikke haft brug for i en årrække. Mange har også valgt selv at stå for udlejningen frem for at bruge mæglere. Men jeg tror, at den tid er forbi. Det er vigtigt for os, at mæglere, der bliver kontaktet angående lokaler også har vores ejendomme med i deres palette. Det samme gælder arkitekter, ingeniører og andre rådgivere, der har dialog med kunderne om lokalemuligheder, siger Kirstine Sand.

Et andet mål er, at man synligt er med til at løfte sine lejes værdi. Her kommer skiltet fra svenske Fabège igen ind i billedet.

– Vi skal til at brande os effektivt

“Udkørt. Spis en god middag hos vores lejer, Restaurant Grill, når du er tilbage i Stockholm” skriver Fabège i reklamen, der kunne ses fra skiliftene i Åre hele denne vinter og fortsætter “Vores kunder og vores beliggenheder er centralt i alt, hvad vi gør”.

og gøre os synlige overfor lejerne og aktørerne i markedet. Lejerne skal føle, at vi også bidrager til deres bundlinie og ikke kun omvendt. Det kan vi gøre ved at “levere” lokaler, der kontinuerligt understøtter deres forretning, siger Kirstine Sand.

Mange mandetimer

Det er også en af de ting, som Datea, der er datterselskab af et af Danmarks største private ejendomsselskaber, Dades, har fokus på.

– Ikke bare når det gælder vores eksisterende kunder, men vi er også i en helt anden grad end tidligere opmærksomme på, at der skal bruges ressourcer på at maksimere lejemålene, så de fremstår i perfekt stand og vedligehold. Vi skal sætte os i lejerens sted. Ellers får vi ikke kontrakten på plads, siger afdelingsdirektør Thorkild Aas, Datea, der varetager udlejning for en række store ejendomsselskaber som Dades, Danica og SEB Pension m.fl.

Der skal investeres mange mandetimer i forsøget på at gøre produktet interessant før en lejeforhandling falder på plads.

– Der er naturligvis risiko forbundet med at investere så mange ressourcer i forbindelse med udlejningsarbejdet og lejeforhandlingerne. Men det er nødvendigt. Den vigende efterspørgsel har betydet, at vores kunder har stor fokus på vigtigheden af at fastholde bestående lejere frem for at skulle finde nye, siger Thorkild Aas.

Serviceringen af potentielle lejere er også blevet øget.

– Vi tager kunderne med rundt til referenceejendomme. Vi prøver at være fleksible både i forhold til lejekontraktens vilkår, men også i forhold til de fysiske rammer. Vi indretter prøvekontorer. Og vi tilbyder vilkår, der for få år siden ville have stået i skærende kontrast for de fleste udlejere som for eksempel kortere bindingsperiode på lejekontrakten i sammenhæng med

større udgifter til indretning, siger Thorkild Aas.

Troværdighed vægter højt

De store ejendomsselskaber kan generelt bruge deres troværdighed som parameter. Og i stedet for at skjule hvem lejerne er, så udnytte brandsene i fællesskab. På samme måde som Fabège læner sig op ad troværdige lejere for at tiltrække nye.

– Konkurserne de seneste år har betydet, at flere lejere har fokus på, hvem der er udlejer. Det nyder vi selvfølgelig godt af i forbindelse med udlejning, da de kunder vi repræsenterer, er velkonsoliderede ejendomsselskaber, siger Thorkild Aas.

North Property Asset Management, som udspringer af ledelsen fra investeringsselskabet CarVal Investors har været i gang siden ultimo 2008 og var blandt de første som etablerede sig

med reel asset management i Danmark. Kunderne er primært udenlandske investorer og North laver såvel fuld ejendoms-administration som den mere ledelsesmæssige “asset management”.

– Fokuseringen på drifts-optimering er i fuld gang, men vi kan se, at det kommer til at tage et godt stykke tid før hele branchen er optimeret til det, siger partner Philip Marker, North Property Asset Management.

Transparent marked

Det er det område, som North har kastet sig over.

– Indtil videre har det vist sig, at samtlige de sager, vi har haft adgang til at arbejde med, har kunnet realisere kraftige forbedringer på deres drift, alene ved en målrettet indsats på såvel omkostnings- som indtægtssiden. Det kommer ejeren eller banken til gode

ATPS PORTEFØLJE

Markedsværdien af ATP's direkte investeringer i fast ejendom udgør ultimo 2009 1,7 procent af ATP's samlede investeringer svarende til 9,9 milliarder kr. Den gennemsnitlige udlejningsprocent i porteføljen lå i 2005 på 91,6 og nåede 97,5 i 2008 for i 2009 at falde tilbage til 96,4 procent.

Porteføljen er opdelt som følger:

- 32 ejendomme i indre København
- 12 i Storkøbenhavn
- Og 23 på Fyn og i Jylland

Cirka 20 procent af porteføljen på cirka 610.000 kvm er beliggende på Fyn og i Jylland.

både i den løbende drift som den dag, hvor ejendommen skal sælges, siger Philip Marker.



Bind ikke penge i bygninger

– frigør kapital med ejendomsleasing

Ring til Danske Leasing på 70 20 12 50, eller læs mere på www.danskeleasing.dk.

Danske Leasing





– Selvom kunderne i dag siger op med meget kort varsel, så skal det helst ikke ske uden, at vi har set det komme. Det er den eneste vej til, at vi kan nå at få kunden til at blive – og alternativt finde andre lokaler i en anden ejendom i porteføljen, siger Thorkild Aas, Datea.

svenske marked er mere transparent. Både når det gælder ejere og lejere.

– Vi taler med rigtig mange investorer som har Skandinavien og herunder Danmark som investeringsområde. Nogle af de udfordringer, investorerne ser er blandt andet, at Danmarks ejendomsmarked er forholdsvis lille og ikke specielt transparent sammenlignet med for eksempel Sveriges, siger Philip Marker.

Den der lever skjult, lever altså ikke nødvendigvis godt – i hvert fald ikke i krisetider. Og en af de ting, der koster mest, er unødvendig tomgang, som netop kan forebygges ved større åbenhed og bedre indsigt i lejernes behov og krav.

Kunder om 5-10 år

– Der har igennem de sidste mange år ikke været fokus på selve driften af fast

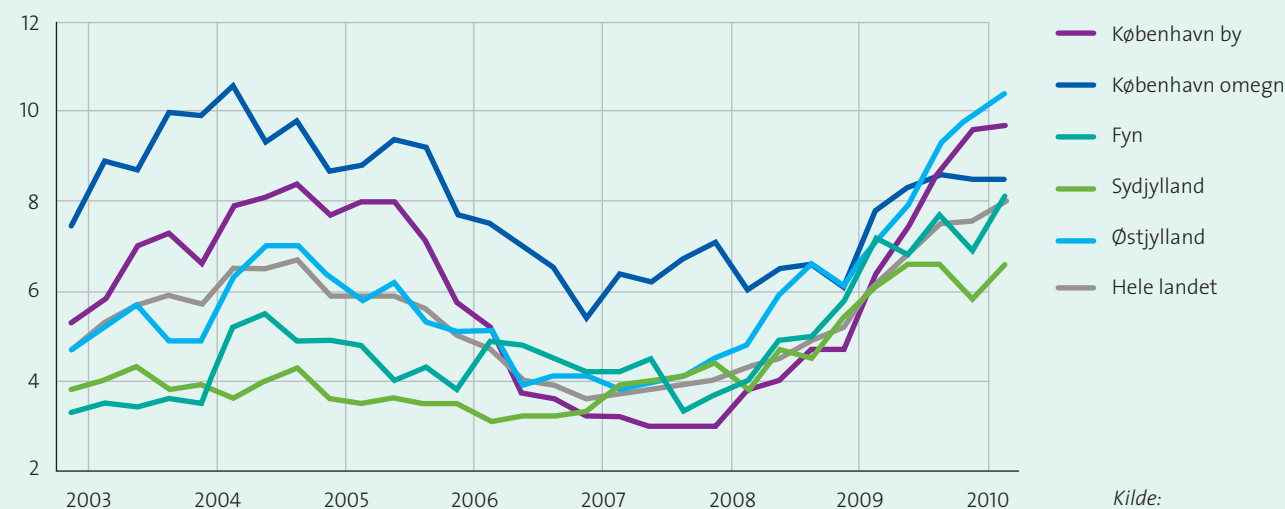
ejendom, fordi langt de fleste investorer har været drevet af transaktioner og har kunnet realisere pæne overskud ved alene at købe og sælge, siger Philip Marker.

Udover den øjeblikkelige udfordring på udlejning, skal der også i fremtiden tænkes mere langsigtet for at kunne forebygge risici.

– ATP Ejendomme har en stor del af sine ejendomme i København K. Lige nu ser vi, at nogle af kernekunderne til det marked rent faktisk flytter ud af indre by – som for eksempel nogle af de store advokatfirmaer. Jeg mener, det er essentielt, at vi professionaliserer vores tilgang til kunderne, så vi allerede nu gør os forestillinger om hvem og hvilken type selskaber, der skal bo i vores ejendomme om 5 og 10 år. Det kan jo for eksempel være, at domicilerne forsvinder fra København, og det hele bliver til flerbrugerhuse. Det er måske også helt ok, men det har betydning for forretningen, og det skal vi forholde os til både på den korte og den lange bane, siger Kirstine Sand. ■

En del af de tydelige signaler og klare brands, som mange svenske ejendomsselskaber forsøger at etablere i lighed med Fabege, er medvirkende til, at det

Ledighedsprocenter for kontorlokaler 2003-2010



Kilde:
Oline – Lokalebørs
Statistikken

Ledigheden på det københavnske kontormarked er næsten tredoblet i løbet af de sidste tre år.

Kan virksomhedens finansiering optimeres?

Ring og bestil et møde – så gennemgår vi mulighederne



Den økonomiske krise betyder udfordringer for både små og store virksomheder. Men den nuværende situation på rentemarkedet har også gjort det muligt for mange virksomheder at forbedre likviditeten eller opnå større økonomisk sikkerhed. Hvordan ser fremtiden ud for jeres virksomhed?

Ring 70 15 15 21 allerede i dag til dit regionale finanscenter og aftal, hvornår vi sammen skal regne på mulige besparelser for virksomheden og gennemgå jeres økonomiske muligheder og eventuelle udfordringer.

Læs mere på www.rd.dk/erhverv

REALKREDIT
Danmark

FÆLLEDPARKEN FÅR 4.500 KVM. STOR SKATERPARK

KØBENHAVN: Førende skatedesignere fra SITE Design Group i Californien står sammen med designere, landskabsarkitekter og ingeniører fra Danmark bag udformningen af en ny stor skatepark på 4.500 kvm., som for øjeblikket er ved at blive bygget i København.

Parken opføres af Københavns Kommune som led i et samlet fornyelsesprojekt for Fælledparken, som gennemføres på baggrund af en gave fra A. P. Møller og Hustru Chastine Mc-Kinney Møllers Fond til almene Formaal.

– Formålet med den nye skatepark er at styrke ungdomsmiljøet og forny aktivitetstilbuddene til den gruppe af unge, som ikke er fristet af at få motion i sportsklubbernes traditionelle og ofte noget faste rammer, siger ingeniør Susanne Unn Weihe fra Grontmij | Carl Bro, der er totalrådgiver på opgaven for Københavns Kommune.

Susanne Unn Weihe vurderer, at mange kommuner med fordel kan lade sig inspirere af projektet, og at det er en oplagt vej at gå for byer, der præges af grupper af rodløse unge.

Parken vil være åben for alle, og der vil i perioder være personale til stede, der kan hjælpe med gode råd om udstyr og teknik. Rådgivergruppen på projektet består ud over Grontmij | Carl Bro, af Bisgaard Landskabsarkitekter, Nordarch v. Arkitekt maa, Søren Enevoldsen og Site Design Group.



Den første skole i Danmark bygget som OPP-projekt var Vildbjerg Skole. Her fra indvielsen.

Uklare regler begrænser OPP-projekter

KØBENHAVN: Offentlig-private partnerskaber, OPP-projekter, er kommet trægt fra start i Danmark sammenlignet med andre lande.

Årsagen er bl.a. uklare regler, viser en analyse fra AKF, Anvendt KommunalForskning.

Når en kommune skal bygge en ny skole, et idrætsanlæg eller en omfartsvej, kan den vælge at løse opgaven i partnerskab med en privat virksomhed. Dermed inddrages den private ekspertise, og kommunen kan indgå en samlet aftale, som både omfatter byggeri, drift og vedligeholdelse. I andre lande såsom Storbritannien, Australien, Spanien og Portugal benyttes den form for offentlig-private partnerskaber mere og mere. Men herhjemme går udviklingen langsommere, og indtil nu er blot en håndfuld partnerskaber blevet igangsat.

– AKF har foretaget en analyse af to konkrete eksempler på skoleområdet, som viser, at trægheden bl.a. skyldes, at staten sætter uklare rammer for, hvordan kommunerne skal gøre, når de vil indgå i partnerskaber med private, påpeger AKF.

De to konkrete eksempler i analysen drejer sig om skolebyggerier i Vildbjerg og Kalundborg. Vildbjerg Skole var den første i Danmark, man gik i gang med at bygge som offentligt-privat partnerskab. Ved den anden skole i Kalundborg valgte kommunen til sidst

at droppe et partnerskab med private, fordi reglerne var for uklare.

– Begge eksempler viser, at det er enormt komplekst at indgå et offentligt-privat partnerskab for kommunerne. De statslige regler, som ellers skulle understøtte partnerskaber, blev for uigennemskuelige, siger forskningsassistent i AKF, Ole Helby Petersen, som står bag analysen.

Traditionelt har Danmark haft stærke traditioner for at løse opgaverne i offentligt regi. Og indtil for nylig var der overskud på statsfinanserne, så det offentlige selv kunne finansiere store anlægsprojekter. Men finanskrisen og de pressede budgetter afføder nu en stigende interesse for partnerskaber med private, for eksempel på vejområdet.

– Staten sætter sig lidt mellem to stole, hvor man på den ene side gerne vil udvikle de offentlig-private partnerskaber, men på den anden side skaber nogle rammer, der gør det vanskeligt for kommunerne i praksis. Hvis man ønsker, at det offentlige indgår flere partnerskaber med private virksomheder, må man skabe nogle klarere rammer på området, siger Ole Helby Petersen.

Analysen er netop blevet offentliggjort i det internationale videnskabelige tidsskrift "Public Money and Management".

INTERNATIONAL KONKURRENCE SKAL GIVE PLAN FOR 200.000 KVM. I FREDERICIA

FREDERICIA: Et storstilet byudviklingsprojekt i Fredericia skydes nu i gang med en international konkurrence for tværfaglige hold.

Projektkonkurrencen er et skridt i forhold til den byudvikling og byomdannelse, der kommer til at ske i Fredericia på tre arealer, der ligger langs Fredericia havn, syd for og i umiddelbar forbindelse med Fredericias

historiske bymidte. Kemira-grunden ligger længst mod øst og dækker 140.020 kvm., ADP-grunden ligger umiddelbart vest for Kemira-grunden og dækker 37.896 kvm., og Skibsværftsgrunden er på 27.649 kvm. og ligger vest for ADP-grunden.

For at sikre de rette kompetencer stiller FredericiaC krav om tværfaglighed til ansøgere. Op til syv hold bliver prækvalificeret,

– FredericiaC bliver et eksempel på, hvordan man kan skabe bæredygtig byudvikling – og hvordan et moderne byområde kan spille sammen med en historisk kulturarv – og der bliver fokus på, hvordan man håndterer miljøforhold. Det er alt sammen vigtige udfordringer, som holdene skal hjælpe med at finde de gode løsninger på, siger Mette Lis Andersen, direktør i Realdania Arealudvikling.

og til vinter reduceres feltet til et mindre antal hold, som går videre i konkurrencens anden fase. Konkurrencen forventes afgjort i foråret 2011. FredericiaC består af et konsortium af Realdania og Fredericia kommune.

FredericiaC-projektet er et led i Fredericia Kommunes arbejde med at ændre Fredericias profil fra at være en by præget af tung bynær industri til at være en by med en moderne erhvervs- og boligstruktur.

Når konkurrencen slutter i foråret 2011, er de næste skridt at færdiggøre en endelig udviklingsplan og få det kommunale plangrundlag for bydelen på plads.

Det samlede projekt forventes at vare i 20-25 år.



KORT: REALDANIA



**OPLEV HELE VERDEN INDENFOR EJENDOMME »
NETWORKING. PROJEKTER. KONFERENCER.**



Bestil indgangsbilletten nu:
www.exporeal.net/denmark »

**expo
real**
IT'S REAL BUSINESS



Scandic er med 153 hoteller Nordens største kæde. Scandics mål er at nå 200 hoteller i løbet af de næste 5 år i Norden og Nordeuropa. Det var en af de nyheder, der kom frem på konferencen. Her er i panelet, der drøfter ekspansionsplaner i Norden fra venstre COO Martin Creydt, Scandic, Development Director Europe Tuomas Laakso Holtman, Marriott, partner Christian Kielgast, Nordic Hotel Consulting og partner, advokat Henrik Groos, Accura, der har været involveret i konstruktionen af en lang række af de seneste års kontrakter mellem hoteloperatører og hotelejere.

– Turismeindustrien forventes at stige i alle de nordiske lande i de kommende år, forklarede associate director, Nicholas O’Keeffe, DTZ og henviste til, at alene i Danmark forudses ifølge World Tourism and Travel Council en vækst på op til 20 milliarder USD.

– Netop nu er tiden perfekt for investorerne kan få høje afkast og lave byggeomkostninger per værelse, sagde Jens Winther, NorCap, der selv ejer eller er medejer af 5 hoteller og netop nu leder efter operatører til et hotel på De Bynære Havnearealer i Århus. Her i selskab med tre andre paneldeltagere, der tilsammen ejer hoteller for adskillige milliarder. Fra venstre er det CEO Peter Tengstrøm, Midstar, CEO Anders Vatne, Norgani, partner Jens Winther, NorCap og managing director Anders Braks, Event Holding.

Adm. direktør Henrik Rossen, Kuben Management, fortalte om overvejelserne og byggeprocessen på Bella Sky Hotel i Ørestad, der har en helt speciel struktur i og med, at hotellet hælder 15 grader – mere end det skæve tårn i Pisa. Kuben Management er også bygherrerådgiver for Pedersen Gruppen i Esbjerg.

HOTCOP 2010

Ekspansionsplaner i Norden og investeringer for milliarder i hotelmarkedet blev drøftet indgående på den første internationale hotelkonference i København

-Helt ærligt. Vi skal ikke være så negative. Der er masser af muligheder for gode hotelinvesteringer i Norden, og der er stort potentiale.

Sådan sagde en af deltagerne på konferencen HotCop 2010, der den 3. juni trak mere end 100 deltagere fra 9 forskellige lande til København. Konferencen var arrangeret af Nordic Hotel Consulting og Magasinet Ejendom.

Lige nu ser tallene dog ikke gode ud for det danske marked. Associate Director Nicholas O’Keeffe, DTZ Hospitality Group, kunne fortælle, at ifølge analysefirmaet STR Global, så er det københavnske marked indtil videre faldet 14,4 procent i 2010 ovenpå et fald i 2009 på 10 procent. Men

i andre nordiske hovedstæder ser det allerede bedre ud. I år er indtægten per værelse steget med 12 procent i Stockholm for eksempel.

Hotelmarkedet er præget af mange forskellige kontraktformer mellem ejere og operatører. Mens ejendomsinvestorer traditionelt bedst kan lide rene lejekontrakter, som man kender det fra kontormarkedet, så vil flere kæder kun indgå managementkontrakter, hvor ejeren tager hele eller størsteparten af risikoen. Det var en af dagens store temaer. For eksempel har globale kæder som Marriott og Hilton hidtil forlangt, at ejerne af ejendommen betalte dem for at komme til byen. Men sådan bliver det ikke nødvendigvis i fremtiden.

– Vi har kun et hotel i Norden, nemlig i København. Det er ikke tilfredsstillende, hvis man gerne vil være global. Derfor er vi også indstillet på at indgå i kontraktforhandlinger og se på, om der kan være andre måder at samarbejde på end det vi har gjort hidtil, så vi kan dække Norden mere intensivt, sagde Development Director Europe Tuomas Laakso Holtman, Marriott.

Flere af de øvrige talere påpegede, at renoeringsmarkedet også vil være et marked i vækst i løbet af de kommende år.

– Vi er meget interesseret i at købe hoteller. Markedssituationen lige nu hjælper os. Et stigende antal nødlidende hotel ejendomme betyder, at vi ser mange gode

muligheder i markedet i den kommende tid. Der er ikke nødvendigvis brug for nye hotelejendomme. Vi ser muligheder i at opkøbe eksisterende og opgradere dem, sagde CEO Peter Tengstrøm, Midstar, der er et nordisk investeringsselskab rettet mod hoteller.

Med beslutningstagere fra hele Nord-europas hotelindustri samlet i København har arrangørerne bag HotCop 2010 allerede besluttet, at der også bliver en HotCop 2011.

– Vi blev fra flere sider opfordret til allerede nu at lægge os fast på et lignende arrangement i 2011, og det vil vi arbejde videre med i den kommende tid, siger Kamilla Sevel, Magasinet Ejendom. ■



Kontrakt til 11 mia.: Skanska skal bygge Sveriges første OPP-sygehus



VISUALISERING: SKANSKA

Det nye Karolinska er Skanskas største projekt nogensinde og stræber efter at blive LEED Gold certificeret.

landstingsstyrelsens ordförande og finanslandstingsråd.

Projektet omfatter at projektere, bygge, drive og vedligeholde samt finansiere et nyt universitetssygehus med 600 sengepladser samt laboratorium, patienthotel og P-pladser.

Alle patienter får enkeltværelse på det nye sygehus, der skal have en tydelig miljøprofil og forventes at opnå LEED Gold, når det bliver certificeret. Byggeriet går i gang i sommeren 2010 og forventes afsluttet i 2015.

Sygehuset er oprindeligt designet af White Arkitekter og det forslag har Tengbom arbejdet videre med. Driften skal varetages af det tidligere Skanska-ejede Coor Service Management.

STOCKHOLM: Skanska har i et konsortium med den engelske investeringsfond Innisfree vundet kontrakten om Stockholms läns nye universitetssygehus Nya Karolinska Solna (NKS) i Solna.

sektoren, som gennemføres som OPP-samarbejde i Sverige og indebærer, at konsortiet står for driften frem til 2040.

– Det er en stor dag. Med kontraktformen tager vi et stort skridt ind i fremtidens sundhedssektor, siger Catharina Elmsäter-Svärd,

Projektet er det første inden for sundheds-

HEL BREEAM-CERTIFICERET BYDEL PÅ 100.000 KVM. PÅ VEJ I MALMØ

MALMØ: Det svenske ejendomsselskab Diligentia vil som de første i Norden udvikle en bæredygtig bydel i Malmø, der lever op til en certificering inden for Breeam Communities.

Området skal udvikles til kontorer, lejligheder, handel, service og restaurationer. Området vil blive udviklet kvarter efter kvarter og skal udvikles successivt i samarbejde med Malmø Stad.

– Vi har igennem længere tid arbejdet med at bæredygtighedsklassificere vores byggerier i Sverige, siger markedsområdechef Andreas Ivarsson, Diligentia i Malmø, men Diligentia er først i Norden med at få udviklet et helt kvarter til Breeam Communities.

Området bliver på 100.000 kvm. og kan komme til at indeholde 700 lejligheder.

– I det projekt, vi forbereder nu, kommer vi til at tilpasse området bæredygtigt på flere fronter. For eksempel når det gælder fremtidige klimaforandringer, muligheden for at skabe en bilfri by, fornuftig affaldshåndtering, miljøvenlige byggematerialer og arbejdet med at skabe en levende og et dynamisk bymiljø i løbet af tiden, siger Andreas Ivarsson.

Det første kontorhus i den nye bydel forventes at stå færdigt i 2012-2013. Her er bydelen som den ventes at se ud i år 2025.



VISUALISERING: KANOTI ARKITEKTER

SCANDIC EKSPANDERER I NORDEN

FOTO: ÅKE E. LINDMAN



Scandic har 153 hoteller i 10 lande, her i Stockholm.

NORDEN: Hotelkæden Scandic fortsætter med at vokse – nu med et nyt hotel i Tampere i Finland. Scandic Tampere Station slår dørene op i løbet af 2012. Det ny otte etager høje hotel ligger centralt, tæt på jernbanestationen. Hotellet har 207 værelser, herunder 12 handicapvenlige værelser samt 5 værelser med sauna. I gadeniveau er der restaurant, lobbybar samt 3 mødelokaler. Desuden rummer bygningen en garage med 51 parkeringspladser.

– Scandic vokser hurtigt i Finland – alene i løbet af 2010 har vi udvidet med fem nye hoteller. Det er et vigtigt marked og en spændende udvikling for Scandic i Finland, siger Scandics koncernchef og adm. direktør Frank Fiskers.

Også i Oslo åbner endnu et hotel på Fornebustranda.

– Hotellet har en fantastisk udsigt mod både Oslo-fjordens horisont og fremtiden, med sin placering i en meget ekspansiv del af Oslo. Scandic vokser med flere nye hoteller i Norge de nærmeste år, og når vi nu indgår en langsigtet aftale for Scandic Fornebu, tilføjer vi endnu et hotel med meget gode forudsætninger og en strategisk placering for vores voksende udbud, siger Frank Fiskers.

Shl vinder konkurrence om Malmø-koncerthus på 54.000 kvm.

MALMØ: Projektudviklingsselskabet Skanska investerer 900 millioner svenske kr. i et nyt koncertcenter i Malmø til en samlet pris på 1,4 milliarder svenske kr.

Danske Schmidt hammer lassen architects har vundet konkurrencen om at tegne det 54.000 kvm. store koncert-, kongres- og hotelbyggeri. I konkurrencen, hvor bl.a. Snøhetta, Baumschlager Eberle og Daniel Libeskind deltog, indgår også udviklingen af 35.000 kvm. bolig og erhverv. Det er anden gang i 2010, at Schmidt hammer lassen architects vinder en markant konkurrence i Sydsverige.

– Vi skaber en bygning, som mod omgivelserne har den stramhed, der skal til for at understøtte tanken om en 'by i byen'. Som kontrast skabes, mod parken og kanalen, et udtryk, der

fremstår mere opløst, organisk og åbent. Det har været vigtigt for os, at stueetagen er offentligt tilgængelig, så byens borgere kan passere gennem bygningen, hvad enten de skal til koncert, kongres, på cafe eller blot ønsker at skyde genvej, siger associeret partner og leder af Schmidt hammer lassen architects' kontor i København, Kristian Ahlmark.

Selve bygningen bliver på 54.000 kvm., hvoraf 35.000 kvm. er bolig og erhverv. Skanska er udvikler og entreprenør på projektet, der forventes opført i løbet af de næste fire år frem til 2014. SLA er landskabsarkitekt og Akustikon er tilknyttet akustikdelen.

Det nye bygningskompleks bliver placeret i Neptuneiparken på Universitetsholmen i Malmø.



VISUALISERING: SHL ARCHITECTS

NCC KØBER DEL AF KVARTERET KANINEN I MALMØ

MALMØ: Udviklingsselskabet NCC har indgået en aftale med Malmö Stad om at købe en del af kvarteret Kaninen i det centrale Malmö kendt som Triangeln. Målet er at bygge butikker, lejligheder og kontorer.

Projektet skal udvikles i fire dele, hvoraf garage og butikker kommer først. Der skal anlægges 400 parkeringspladser og

12.000 kvm. butikker inden påsken 2013. Boligerne og kontorerne skal bygges ovenpå butikkerne. I alt kan der bygges 150 lejligheder og 6.000 kvm. kontorer.

Indflytning er sat til 2013-2014.

Triangeln ligger centralt ved Citytunnelns nye syd-station.



VISUALISERING: JUUL | FROST

Juul | Frost har vundet et parallelopdrag for revitaliseringen af Kvarteret Paradis ved Lunds Universitet. Opdragsgiveren er Akademiska hus SYD AB / Statens Fastighetsverk.

Lund Universitet udvikler Campus

LUND: Juul | Frost Arkitekter har vundet parallelopdraget for campusudvikling i Kvarteret Paradis, der ligger i hjertet af Lunds Universitet. Vinderforslaget udvikler en ny helhedsorienteret strategi for det 48.000 kvm. store campusområde og omdanner kvarteret fra et traditionelt universitetsområde til en moderne universitetshub. Projektet angiver desuden udbygningsmuligheder og sammenkæder Kvarteret Paradis med Lund by.

Konkurrenceområdet er et tidligere hospitalsområde, hvis bygninger siden 1970'erne løbende er tilpasset universitetets behov, mens udearealerne ikke i samme grad er tilpasset de akademiske funktioner.

Lunds Universitet er med 40.000 studerende Skandinaviens største videregående uddannelsesinstitution.

NIRAS ÅBNER SIT 7. KONTOR I SVERIGE



Adm. direktør i Niras Carsten Toft Boesen.

UPPSALA: Det danske rådgiverfirma Niras har igennem flere år haft et stort antal opgaver i Uppsala for kunder som Sveriges Lantbruksuniversitet, PricewaterhouseCoopers og Läke-medelsverket. Efterspørgselen er stigende, og derfor åbner Niras nu kontor i Sveriges 4. største by.

– Markedet i Uppsala er ekspansivt og meget interessant for os. Vi har igennem flere år oplevet en stigende efterspørgsel, som vi hidtil har håndteret fra Stockholmskontoret, siger Andreas Melén, der bliver ansvarlig for kontoret i Uppsala.

Niras oplyser samtidig, at de søger medarbejdere til alle deres kontorer.

GENESTA KØBER TO EJENDOMME I OSLO AF ABERDEEN

OSLO: Ejendomsselskabet Genesta har købt to ejendomme i Oslo af Aberdeen Property Investors. Det drejer sig om Karl Johans gate 14 og Kirkegata 23-25. Prisen er € 67 millioner.

Karl Johans gate 14 er på 9.600 kvm. og består af kontorer og butikker. Hovedlejer i bygningen er TV2 AS.

Kirkegata 23-25 er en kontor- og butiksbygning på ialt 8.000 kvm.

Investeringen sker på vegne af fonden Genesta Nordic Baltic Real Estate. Det er fondens anden investering i Norge, men Genesta har allerede ejendomme i Sverige, Finland og Litauen for i alt € 300 million. Genesta Nordic Baltic Real Estate har en samlet investeringskapacitet rettet mod Norden og Baltikum på € 350-400 million.

Salgspriserne på 1. classes lokaler i Oslo er steget 11 procent det sidste halve år ifølge Dagens Næringsliv.



FOTO: CRESTOCK

AGE og Posten lejer sig ind hos Valad



FOTO: JACOB HØEDT LARSEN

SVERIGE: Valad Property Group lejer 2.200 kvm. ud til AGE Kontor & Data i Stockholm. I Växjö og Landskrona er der lavet aftaler med Posten vedrørende henholdsvis 1.250 og 1.300 kvm.

AGE Kontor & Data AB, som er en del af den internationale koncern AGE Office Depot, har lejet sig ind på Bergkällavägen 28 i Bredens industriområde i Sollentuna Kommun. Ejendommen ligger logistisk godt placeret ved E4, som er en af hovedfærdselsårene

for biltrafik. Aftalen gælder foreløbig i tre år. Lejemålet er på i alt 2.212 kvm. og består af lager- og kontorlokaler.

Posten flytter ind i to Valad-ejendomme i henholdsvis Växjö og Landskrona efter sommeren. I Växjö flytter Posten ind i 1.250 kvm. i Bagaren 7. Ejendommen er på i alt 9.532 kvm. og er centralt beliggende ved Mörners Väg. Valad overtog Bagaren 7 i 2006 og har siden hævet udlejningsgraden markant på adressen, hvor blandt andre lokale entreprenører har lejet sig

I Landskrona flytter Posten ind i Björnen 11.

ind. Aftalen gælder foreløbig i fem år.

I Landskrona flytter Posten ind i Björnen 11, som ligger i det nordlige industriområde. Her er lejemålet på 1.300 ud af i alt 9.500 kvm. Med Postens kommende indflytning er der nu blot et mindre kontor ledigt i ejendommen. Aftalen gælder foreløbig i fem år.

Spar penge på marketing

Få adgang til næsten 2000 genrebilleder fra København og omegn
Kontakt os på 33 25 10 02 eller se mere på kontraframe.dk





Få Magasinet Ejendoms nyhedsbrev – helt gratis

magasinet
ejendom

Tilmeld dig på
www.magasinetejendom.dk



Good news fra Berlin

Kommentar af Michael Sehested

Tomgangsprocenten i Berlin er næsten halveret på 10 år: I marts måned i år var tomgangsprocenten 3,5 mod 6 for ti år siden. Der er dog meget store forskelle mellem distrikterne i Berlin, og mens distrikter som Prenzlauer Berg og Wilmersdorf ligger lavest med henholdsvis 1,5 procent og 1,6 procent tomgang, ligger f.eks. distriktet Hellersdorf højt med over 8 procent tomme boliger.

7 ud af 12 distrikter ligger imidlertid under den såkaldte fluktationsreserve på 2 procent, som er den "naturlige" tomgang. Den faldende tomgang og dermed stigende efterspørgsel har medført en stigning i lejen, og ifølge Housing Market Report 2010, udarbejdet af GSW, CBRE og GfK GeoMarketing, er den gennemsnitlige leje steget med 4,5 procent – igen dog

med store forskelle mellem de forskellige distrikter, mikrolokation, alder og stand.

Bestyrelsesformanden for GSW udtrykker det således: "Berlin's rental market can withstand the crisis. The positive trend in rents has continued even during the recession".

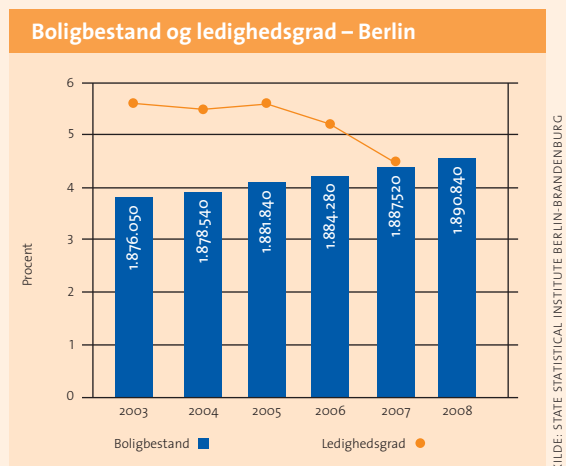
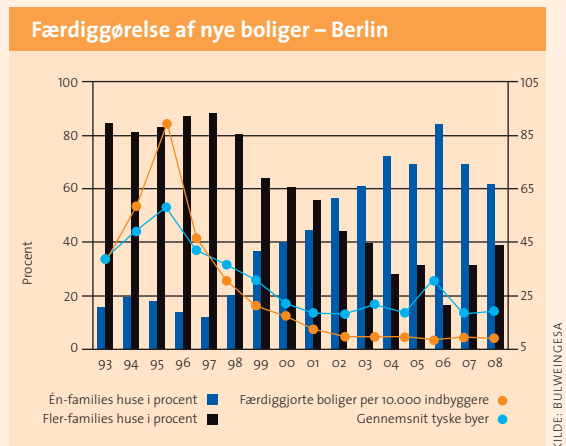
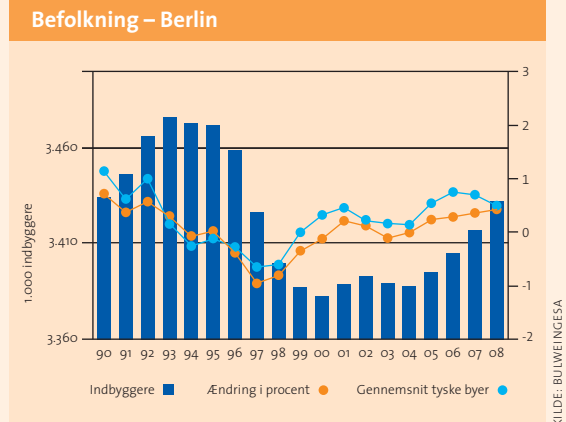
Stagnation eller faldende beholdning af boliger kombineret med stigende efterspørgsel på grund af blandt andet øget tilflytning til byen har resulteret i et "spændt" marked med faldende ledighed. Denne flaskehalsproblematik, særligt i det indre Berlin, skyldes blandt andet konvertering af boliger til erhvervslejemål, ejerlejligheder eller ferieboliger og nedrivning af udrangerede boliger, der fjernes og erstattes af nybyggeri.

Ifølge Housing Market Report 2010 faldt den aktive tomgang, defineret som boliger hvor der p.t. ikke betales leje og som administreres af Techem, fra 5,2 procent i 2006 til 4,2 procent i 2008. Et fald på 1 procent i den "aktive markedsledighed" vil betyde en absolut mangel på cirka 17.000 boliger. I dag er blot 71.000 boliger aktivt ledige. Stiger antallet af husholdninger fortsat gennemsnitligt med 10.000 årligt, som anslået i rapporten, – og hvis beholdningen fortsat svinder – kan tomgangen forventes stort set at ebbe ud i løbet af få år. BBU (Federation of Housing Companies in Berlin and Brandenburg) forventer, at tomgangen i 2014 stort set alene vil bestå af utidssvarende boliger uden f.eks. varmt vand og centralvarme.

Den økonomiske krise har afholdt mange developere fra at igangsætte nye byggerier, hvilket forstærker flaskehalsproblematik-



Michael Sehested, formand for RICS i Danmark, skriver kommentar om ejendomsmarkedet i Tyskland. Michael Sehested har mere end 10 års erfaring med investeringer i Tyskland. Først som eksklusiv låneformidler for tyske Aareal Bank, dernæst som større investor og fra 2006-2009 som adm. direktør i ejendoms-selskabet Victoria Properties.



ken. Trods ovennævnte stigninger i boliglejen er niveauet fortsat relativt lavt, hvilket ofte vanskeliggør økonomien i at bygge nye lejligheder. Mens volumen af færdiggørelse af nye boligprojekter i f.eks. Berlin Mitte var 200 boliger i 2007, faldt dette tal til 50 boliger i 2008 (Jones Lang LaSalle Residential City Profile Berlin 1HY 2009).

The Federal Statistical Office rapporterer imidlertid, at antallet af nybyggede boligudlejningsejendomme i 2009 er steget for første gang i en årrække, men udviklingen af nye boliger sakker bag efterspørgslen. Dette er godt for investorerne, idet lejen derfor fortsat vil være stigende. ■

FN GÅR I JORDEN

Marmormolen i København går i gang på trods af krisen. Danmark er kun sjældent vært for et nybyggeri for en international organisation. Men det bliver tilfældet, når FNs domicilbyggeri kommer til at fungere som løftestang for en ny bydel. Men der er udfordringer, før det samlede kvarter bliver en realitet

Af Kamilla Sevel

Der var brede smil og høj sol, da overborgmester Frank Jensen tog første spadestik til det nye bykvarter på Marmormolen, der i dag er et lukket erhvervsområde i Københavns frihavn. Frank Jensen etablerede

en såkaldt spuns, en enorm jernpæl i vandet ud for Marmormolen.

– Marmormolen er i sikker havn. Byen rykker ned til vandet og udvikler sig til glæde for alle københavnere. På trods af finanskrisen bliver der alene i forbindelse med Marmormolen etableret 4.000 nye arbejdspladser i København, sagde overborgmester Frank Jensen i forbindelse med første spadestik.

Og det er der brug for at understrege. Med flere udviklingsområder i spil indenfor få kilometer ligger det lige for at sammenblende Marmormolen og Nordhavnen. Men de to områder ligger under to forskellige lokalplaner, og det ene afhænger ikke af det andet.

FN-byen kommer af sikkerhedsmæssige årsager til at bo på sin helt egen ø ved Marmormolen på Østerbro.

Marmormolen er udsprunget af ønsket om at lave en samlet helhedsløsning for det område, hvor FN var i forvejen.

I jorden når der er lejere

Hovedparten af projekterne er ikke umiddelbart tæt på byggestart. Men det er selve FN-Byen, der er gået i jorden med 28.000 kvm. Lige nu er anlægsarbejdet med at konstruere øen i gang, mens selve byggeriet forventes at begynde i 4. kvartal i år med indflytning ved årsskiftet 2012/13.

– Marmormolen bliver samlingssted for samtlige FN-kontorer i Danmark. Det nye kvarter vil få en særlig atmosfære og bidrage til at prioritere København som en international by, sagde bestyrelsesformand i By & Havn, Carsten Koch, der også var med til at festliggøre det første spadestik på Marmormolen.

FN-byen har da også sat en stor del af

dagsordenen for udviklingen af kvarteret. FN har nemlig forlangt at få sin egen ø af sikkerhedsmæssige årsager. Samtidig må der ikke være parkering på øen, så det bliver etableret i tilknytning til den øvrige del af projektet.

By & Havn er bygherre

By & Havn er bygherre på FN-Byen, og huset bliver bygget som et energiklasse 1-hus. Der vil være et stort solcellesystem på taget af bygningen, som er tegnet af arkitektfirmaet 3XN.

Herudover kan kvarteret ifølge lokalplanen rumme 6 andre elementer. Det drejer sig om:

- en park på spidsen af den nye "marmormole"
- et 23.000 kvm. erhvervsbånd mod syd
- 28.000 kvm. boliger
- 17.000 kvm. erhverv reserveret til FN på FN-øen

- et 25.000 kvm. stort hotel
- og endelig det spektakulære erhvervsprojekt LM-project, der er på i alt 58.000 kvm.

Altså i alt knap 180.000 kvm.

LM-project består af to tårne med en gangbro imellem. Det ene tårn står udviklingsselskabet Nordkranen og den hollandske projektbank SNS Property Finance for. Og selvom banken er på vej ud af Danmark, har den både stillet garanti og dedikeret sig til projektet. Det andet tårn er ATP Ejendomme bygherre på. På de resterende dele er Byggemodningsselskabet bygherre og det står også for hele byggemodningen af området. Selskabet er et joint venture mellem By & Havn og SNS/Nordkranen.

Erhverv skal skærme for boliger

Lokalplanen har ret specifikt givet lov til det særlige projekt med broen, >>

FN-byen kommer til at ligge på Marmormolen, der her ses til højre i billedet.

Schönherr Landskab har udarbejdet et forslag til den park, der kommer til at ligge yderst på Marmormolen.



VISUALISERING: BY&HAVN/3XN



FOTO: BY&HAVN/OLE ZIEGLER



VISUALISERING: BY&HAVN/SCHÖNHERR



FOTO: BY&HAVN/OLE ZIEGLER

RÅDGIVERE PÅ MARMORMOLEN

Arkitekter:

- 3XN (Masterplanen + FN-Byen)
- Kim Utzon (Hotellet)
- SCHØNHERR LANDSKAB (masterplanen+ landskabet på FN-øen)
- Steven Holl Arkitekts (LM-Projekt)

Rådgivere:

- Orbicon I Leif Hansen (Totalrådgivere på FN-Byen)
- LE34 landinspektør (FN-Byen)

LICITATION AFHOLDT

Udviklingselskabet By & Havn har prækvalificeret 6 totalentreprisevirksomheder til at afgive tilbud på totalentreprise vedrørende FN-byen. Det drejer sig om:

- Brødrene A. og B. Andersen
- C G Jensen
- E. Pihl & Søn
- MT Højgaard
- NCC Construction Danmark
- Züblin Scandinavia

Adm. direktør Jens Kramer Mikkelsen th, bestyrelsesformand Carsten Koch og overborgmester Frank Jensen, da der blev hamret spuns til FNs nye 28.000 kvm. store domicil i København.

fordi de mange kvm. så alle bliver stationsnære og fordi hverken Langelinie eller Marmormolen bliver en blindtarm. Også erhverv og bolig er klart defineret. Rækkefølgen er også vigtig: Først erhverv og så boliger. Det er ikke efterspørgslen, der afgør det, men områdets beliggenhed i forhold til blandt andet Oslo-færgerne.

Vi har ikke nogen skarp bagkant

Rikke Enderlein, By & Havn

– Den sydlige del af Marmormolen kommer til at ligge ned mod DFDS-færgerne og den mere industrielt prægede del af havnen. Derfor kan der komme en del støj, og derfor skal der bygges et bånd af erhverv først, så boligerne er afskærmede, siger

sekretariatschef Rikke Enderlein, By & Havn.

Der kommer også et hotel i området. For selvom hotelmarkedet har fået øget kapaciteten betydeligt, så vil

lige netop denne hotelplacering i høj grad kunne læne sig op ad besøgende til FN-byen. Før i tiden havde FN permanente lejligheder stående i forbindelse med

organisationens domiciler, men nu har FN ændret strategi, og derfor forventes belægningsgraden at blive understøttet fra starten. Kim Utzon Architects er arkitekt på hotellet, hvor der mangler endelig underskrift fra en operatør.

Af sikkerhedsmæssige årsager kan der ikke komme parkering på FN-øen, så det kommer under erhvervsbåndet og under boligerne.

Over Københavns magiske grænse

Det er usikkert, hvornår den resterende del af projektet bliver igangsat. Der er en række traditionelt fordyrende elementer i byggeriet. Dels er der tale om en højhusstruktur, der altid er omkostningstung. Samtidig vil de effektive kvm. blive reduceret, fordi der i lokalplanen er krav om, at der skal være offentlig adgang til husene på grund af en bro, der binder de to højhuse sammen tværs over havneindløbet. Det kræver to kerner i tårnene foruden selve brokonstruktionen.

Lige nu bliver der regnet på de endelige byggeomkostninger. Kilder i markedet antyder, at det kan ende med udlej-

København har en magisk grænse for lejepriser: Omkring de 2.000.

Lars Winther, ATP Ejendomme

ningspriser for kontorerne i de to tårne på 2.500-3.000 kr. per kvm., hvis investeringen skal kunne give et afkast, der svarer til andre investeringer i det københavnske ejendomsmarked. Da det gik allerbedst i det københavnske kontormarked for et par år siden blev enkelte kontorer på prestigebeliggenheder ved blandt andet Nordhavnen udlejet til 2.100-2.300 kr. per kvm.

– Vi tror på projektet, men har hele tiden vidst, at det ville give nogle udfordringer. Men der ud over, så må vi også erkende, at arkitektkonkurrencen er udskrevet i en anden tid, hvor markedstrenden var opadgående. Det gør det ikke nemmere, at tiderne er skiftet, men det får os ikke til at ændre planerne – vi tænker ikke i alternativer, men holder os til projektet, som er spektakulært, og som vi vil gå rigtig langt for at få gennemført, siger Rikke Enderlein.

Dog ikke så langt som til selv at begynde at bygge. Fra alle involverede investorer er det et krav, at projektet skal være økonomisk bæredygtigt.

– Vi har ikke nogen skarp bagkant. Vi betaler rådgiverregningerne på det nuværende projektforslag, og jeg forventer ikke, at de penge er spildt, siger Rikke Enderlein.

Selvom der lige nu er langt op til 2.500-3.000 kr. per kvm., så er det fortsat langt under, hvad kontorer i for eksempel Stockholm koster per kvm.

– Danske lejere er meget fokuseret på en lejepris pr. kvadratmeter. Det bærer vi som mæglere sammen med ejendommejerne sikkert en stor del af skylden for selv, fordi lejermål som hovedregel markedsføres med en lejepris

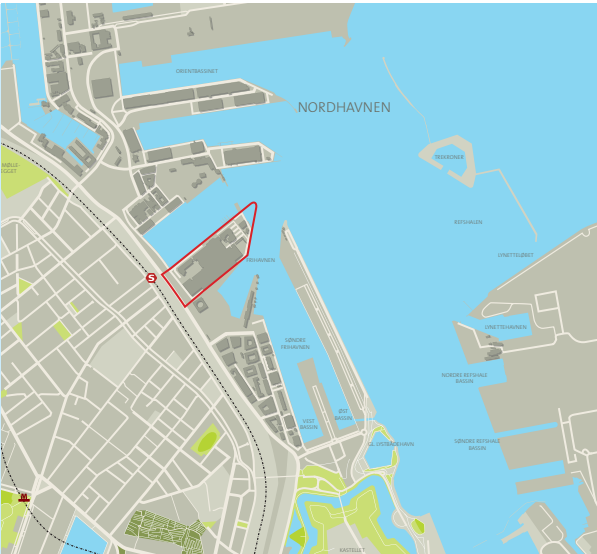
pr. kvadratmeter. Men i virkeligheden er det ikke altid en sund betragtning, fordi lokalernes udnyttelsesgrad ofte er forskellig afhængig af bygningernes alder, siger direktør Ole Hammershøj, CB Richard Ellis, der pt. har kontorer i hele spektret i udlejningsporteføljen.

Det betyder meget for udnyttelsen af lokalerne, hvordan en virksomhed er organiseret.

– Når man vælger lejermål bør der indgå overvejelser om, hvordan lokalerne påvirker virksomhedens evne til at tiltrække og fastholde de bedste medarbejdere, hvordan de understøtter virksomhedens CSR-/miljøprofil, og hvilke muligheder lokalerne kan anvendes i i markedsførings- og brandingsammenhænge. Hvis man får topmoderne kontorer med stor fleksibilitet og synlighed i et internationalt miljø, >>

MARMORMOLEN I FREMTIDEN

1. Park
2. 23.000 kvm. erhvervsbånd
3. 28.000 kvm. boliger
4. FN øen 28.000 kvm. samt yderligere 17.000 kvm. erhverv reserveret til FN
5. 25.000 kvm. hotel
6. LM-project to tårne på i alt 58.000 kvm.
7. Eksisterende bygning



KORT: BY&HAVN

MED OSLOFÆRGEN MELLEM BENENE

Ideen om at udvikle Marmormolen er opstået ud fra FN's ønske om at samle sine danske aktiviteter i et regionalt hovedkvarter, der vil fastholde København som en af verdens vigtigste FN-byer. Høje sikkerhedskrav gør, at FN-Byen bliver placeret på en ø for sig selv, som vil være lukket for offentligheden. Københavnerne får dog adgang til

resten af området, og ikke mindst spidsen af Marmormolen bliver et rekreativt areal med grønne oaser og direkte adgang til vandet.

Som det er nu, skal man forcere både adskillige jernbanespor og heftigt trafikerede vejbaner for at nå ned på havnen fra Østerbro. Med den nye

plan bindes havnen og Østerbro sammen. En markant del af udviklingsprojektet er forbindelsen mellem Marmormolen og Langelinie med en bro i 65 meters højde spændt ud mellem to tårne.

By & Havn og ATP, der ejer spidsen af Langelinie, har tidligere haft udskrevet en arkitektkonkurrence om denne del. Amerikanske Steven Holl Architects vandt konkurrencen med the LM Project, der består af to markante tårne samt en gangbro. Håbet er, at projektet får format til at blive Københavns fremtidige vartegn og dermed giver stor synlighed for de virksomheder, der vælger at lægge deres domicil her.

Gangbroen får offentlig adgang og binder dermed Langelinie sammen med Østerbro – og man vil kunne se ned på Oslo Færgeren, når den passerer lige under broen.

Sådan vil man – måske – engang kunne se Oslofærgeren sejle ind i Københavns havn fra sin position 65 meter oppe i luften.

VISUALISERING: STEVEN HOLL ARCHITECTS

så er pengene måske godt givet ud set ud fra en helhedsbetragtning, siger Ole Hammershøj.

Ekstrem synlighed koster

Der er også stor forskel på, hvor mange kvm., man bruger per medarbejder.

– I nogle virksomheder går der 25 kvm. per medarbejder. Andre steder kan nogle funktioner nøjes med 16 kvm. Vi har en tradition i Danmark for at bruge ret mange kvm. per medarbejder i forhold til andre lande. Jeg er ikke sikker på, at det ændrer sig lige umiddelbart, men hvis lokalerne effektivt understøtter virksomhedens organisationsform og den derfor skal anvende færre kvadrater, er det en forudsætning, som kan betyde, at man kan leje ud til

priser over 2.000 kr. per kvm., – hvis altså virksomhederne er parate til at fastholde den totale huslejemkostning, siger Ole Hammershøj.

ATP Ejendommens underdirektør Lars Winther ser også højere lejepriser som svære – ikke bare i det nuværende marked.

– Det er ikke nogen hemmelighed, at vi står overfor en stor udfordring med LM-Project. Det københavnske ejendomsmarked har en magisk grænse ved 2.000 kr. per kvm. Vi kommer stort set aldrig bemærkelsesværdigt over det beløb. Lige nu er vi tilbage på niveauet fra goerne. Dermed er det også svært at bygge noget virkelig bemærkelsesværdigt med de restriktioner, der for

eksempel ligger på Langelinie, for vi bygger ikke, hvis vi ikke kan få en bæredygtig investering ud af det, siger Lars Winther, der dog bestemt ikke har givet op.

– Vi er i øjeblikket ved at få verificeret og efterprøvet, at de forudsatte byggeomkostninger holder, og jeg håber, det vil kunne lade sig gøre at finde lejere, der prioriterer beliggenhed og synlighed i forhold til kun at fokusere på prisen, siger Lars Winther, der i første omgang forsøger at leje "Pakhuset", der er et 15.000 kvm. bæredygtigt kontordomicil på Langelinie ud. Det er et projekt til cirka 2.200 kr. per kvm., og det kommer til at blive nabo til LM-Project på Langelinie-siden. ■

BRANCHE GUIDE

DEN DIREKTE VEJ TIL BRANCHENS FIRMAER OG NØGLEPERSONER

Magasinet Ejendoms brancheguide giver dig en oversigt over virksomheder, organisationer og foreninger i den danske bygge- og ejendomsbranche på tværs af de sædvanlige brancheskel. Det unikke ved guiden er, at du nemt og hurtigt kan orientere dig om, hvem de relevante kontaktpersoner er.

Brancheguiden udkommer som en del af Magasinet Ejendom 5 gange om året.

Brancheguiden er også tilgængelig døgnet rundt på www.magasinetejendom.dk, hvor du også kan se, hvordan du kommer med.

Skriv til Nikolaj Pfeiffer på pfeiffer@magasinetejendom.dk

ADMINISTRATORER

CB Richard Ellis A/S

Trondhjems Plads 3
2100 København Ø
Tlf.: 70 22 96 01
Kontakt: Henrik Cederholm, Adm. direktør, cand.jur., MRICS, stats-aut. ejendomsmægler, MDE
E-mail: henrik.cederholm@cbre.com
Web: www.cbre.dk

Vi tilbyder totalkoncept for Property og Asset Management.



Colliers Ejendomsadministration A/S

Prismet, Silkeborgvej 2
8000 Århus C
Tlf.: 70 23 00 78
Kontakt: Michael Salling, Direktør
E-mail: ms@colliers.dk
Web: www.colliersejendomsadministration.dk

Vi løser alle typer af administrationsopgaver – overalt i Danmark.



Dansk Administrations Center A/S

Skovbrynet 10
8000 Århus C
Tlf.: 87 34 03 66
Kontakt: Michael Sommer, Direktør & advokat
E-mail: ms@dacas.dk
Web: www.dacas.dk

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



Dan-Ejendomme A/S Dan-Ejendomme as

Tuborg Boulevard 12
2900 Hellerup
Tlf.: 70 30 20 20
Kontakt: Henrik Dahl Jeppesen, Adm. direktør
E-mail: hdj@dan-ejendomme.dk
Web: www.dan-ejendomme.dk

Vi tilbyder alle produkter i relation til administration og drift af ejendomme.

DATEA

Lyngby Hovedgade 4
2800 Kgs. Lyngby
Tlf.: 45 26 01 02
Kontakt: Flemming B. Engelhardt, Adm. direktør
E-mail: fbe@datea.dk
Web: www.datea.dk

Vi kan administration, regnskab, butikscentre, udlejning, projektstyring og teknik.



ADVOKATER

Bech-Bruun

Langelinie Alle 35
2100 København Ø
Tlf.: 72 27 00 00
Kontakt: Torben Schøn, Advokat (L)
E-mail: ts@bechbruun.com
Web: www.bechbruun.com

BECH-BRUUN

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

FrølundWinsløw Advokatfirma

Gammel Strand 34
1202 København K
Tlf.: 33 32 10 33
Kontakt: Iben Mai Winsløw, Advokat (L), Partner
E-mail: imw@fwin.dk
Web: www.fwin.dk

FRØLUND WINSLØW

Omsætning af fast ejendom, erhvervslejeret, entrepriseret og planret.

Lind Cadovius

Østergade 38
1019 København K
Tlf.: 33 33 81 00
Kontakt: Partner Merete Larsen
E-mail: mel@lindcad.dk
Web: www.lindcad.dk

LIND CADUVIUS

Rådgivning om hele ejendomsområdet, projekter, finansiering, entreprise, lejeret etc.

**Lund Elmer Sandager
Advokatpartnerselskab**

Kalvebod Brygge 39-41
1560 København V
Tlf.: 33 30 02 00
Kontakt: Steen Raagaard Andersen, Advokat (H)
E-mail: sra@lundelmersandager.dk
Web: www.lundelmersandager.dk

**LUND ELMER
SANDAGER**

Vi yder specialistrådgivning indenfor fast ejendom, development og entreprise.

**Nielsen og Thomsen
Advokater**

Østbanegade 55, 2100 København Ø
Tlf.: 35 44 70 00
Kontakt: Allan Thomsen, Advokat (L), Partner
E-mail: at@ntadvokater.dk
Web: www.ntadvokater.dk

NIELSEN & THOMSEN
ADVOKATER

Rådgivning vedr. forhold, knyttet til opførelse, drift og omsætning af fast ejendom.

Rønne & Lundgren

Tuborg Havnevej 18, 2900 Hellerup
Tlf.: 35 25 25 35
Kontakt: Niels Gram-Hanssen, Advokat (L)
E-mail: ngh@rl.dk
Web: www.ronnellundgren.com



Vi rådgiver danske og udenlandske virksomheder om alle aspekter vedr. fast ejendom.

Vincit Advokater

Trondhjems Plads 3, 4.
2100 København Ø
Tlf.: 70 26 02 64
Kontakt: Tina Grønning, Advokat (H)
E-mail: tg@vincitlaw.com
Web: www.vincitlaw.com

VINCIT
ADVOKATER

Speciale i fast ejendom i Norden og Tyskland, byggejura, forsikringsret og voldgift.

ARKITEKTER

**B. K. Consult aps
– Byggesagkyndige,
arkitekter og ingeniører**

Herlufsholmvej 37, 2720 Vanløse
Tlf.: 38 71 04 55
Kontakt: Egon Christensen, Arkitekt & seniorpartner
E-mail: ark@bkconsult.dk
Web: www.bkconsult.dk

BYGGESAGKYNDIG, ARKITEKT- & INGENIØRFIRMA
BK CONSULT

40 års erfaring i vedligehold og renovering, førende certificerede energikonsulenter og byggesagkyndige.

BYGHERRERÅDGIVERE

emcon A/S

Ordrupvej 60, 2920 Charlottenlund
Tlf.: 39 97 00 00
Kontakt: Niels Anker Jørgensen, Adm. Dir. og Partner
E-mail: naj@emcon.dk
Web: www.emcon.dk/

emcon
bygherrerådgivning

Resultater og udvikling gennem unik rådgivning.

EJENDOMSSELSKABER

Aberdeen Property Investors

Gammel Kongevej 60, 7.
1850 Frederiksberg C
Tlf.: 33 44 40 00
Kontakt: Eva Riedel, Communications & Marketing Executive
E-mail: eva.riedel@aberdeenpropertyinvestors.com
Web: www.aberdeenpropertyinvestors.dk

Aberdeen

En af Europas førende forvaltere af ejendomsinvesteringer og blandt top ti globalt.

DADES

Lyngby Hovedgade 4
2800 Kgs. Lyngby
Tlf.: 45 26 01 00
Kontakt: Boris Nørgaard Kjeldsen, Adm. direktør
E-mail: bnk@dades.dk
Web: www.dades.dk



DADES' forretningsgrundlag er at købe og udvikle butikcentre og erhvervsejendomme.

Jeudan

Sankt Annæ Plads 13,
1250 København K
Tlf.: 70 10 60 70
Kontakt: Morten Aagaard, Underdirektør
E-mail: maa@jeudan.dk
Web: www.jeudan.dk



Jeudan er et børsnoteret ejendomsselskab der investerer i kontor-ejendomme i København.

Nordea Ejendomme

Ejby Industrivej 38
2600 Glostrup
Tlf.: 43 33 80 99
Kontakt: Lars Gøtke, Underdirektør
E-mail: lars.goetke@nordeaejendomme.dk
Web: www.nordea-ejendomsinvestering.dk

Nordea Ejendomme

Nordea Ejendomme er en af Danmarks største udbydere af erhvervs- og boliglejemål.

ENTREPRENØRER

C.C. Brun Entreprise A/S

Ravnstrupvej 67
4160 Herlufmagle
Tlf.: 57 64 64 64
Kontakt: Kristian Lind, Direktør
E-mail: kl@ccbrun.dk
Web: www.ccbrun.dk



Siden 1947 – er professionel aktør i byggebranchen, med spidskompetence i råhusbyggeri.

H. Nielsen & søn as

Grimstrupvej 133a
4700 Næstved
Tlf.: 55 72 50 27
Kontakt: Bent Hartmann, Direktør
E-mail: bh@hns-as.dk
Web: hns-as.dk



Renovering, vedligehold og servicearbejde. Murer, kloak og tømrer/snedker arbejder.

Hoffmann A/S

Fabriksparken 66
2600 Glostrup
Tlf.: 43 29 90 00
Kontakt: Torben Bjørk Nielsen, Adm. direktør
E-mail: tbn@hoffmann.dk
Web: www.hoffmann.dk



Den løsningsorienterede partner.

ERHVERVSEJENDOMSMÆGLERE

CB Richard Ellis A/S

Trondhjems Plads 3, 2100 København Ø
Tlf.: 70 22 96 01
Kontakt: Ole Hammershøj, Afdelingsdirektør, statsaut. ejendomsmægler & valuar, MDE
E-mail: ole.hammershoej@cbre.com
Web: www.cbre.dk



Investering, Udlejning, Vurdering, Corporate Services, Building Consultancy, Asset Management.

DN Erhverv A/S

Strandvejen 171, 1.så
2900 Hellerup
Tlf.: 70 26 82 62
Kontakt: Jakob Dalhoff, Direktør, Cand.merc. Finansiering & Regnskab, Statsaut. Ejendomsmægler og Valuar, MDE
E-mail: jd@dn-erhverv.dk
Web: www.dn-erhverv.dk



Erhvervsmægler med speciale i rådgivning vedr. køb og salg af investeringsejendomme.

JKE A/S

Tuborg Boulevard 14, st.
2900 Hellerup
Tlf.: 70 22 25 22
Kontakt: Jan Kristensen, Salgsdirektør, statsaut. ejendomsmægler
E-mail: jk@jke.dk
Web: www.jke.dk

JKE | ESTATE
AGENTS

Vi yder professionel rådgivning ifm. formidling af investerings- og brugerejendomme.

Lintrup og Norgart A/S

Århusgade 88, 2100 København Ø
Tlf.: 70 23 63 30
Kontakt: Stig Lintrup, Partner & statsaut. ejendomsmægler, MDE
E-mail: sl@linor.dk
Web: www.linor.dk

**LINTRUP &
NORGART**
ERHVERVSMÆGLERE

Udlejning og salg af kontor-, lager-, liebhaver-, udviklings- og investeringsejendomme.

Lokalebasen.dk

Strandvejen 171, 2900 Hellerup

Tlf.: 70 20 08 14

Kontakt: Clarissa Rottbøl, Ansvarshavende for leje og udlejning

E-mail: cr@lokalebasen.dk

Web: www.lokalebasen.dk

Udlejning af erhvervslokaler i hele Danmark. Stor synlighed i markedet.

Lokalebasen.dk

Metropol Erhverv I/S

Bådehavnsvej 15, 1. sal

9000 Aalborg

Tlf.: 72 31 20 00

Kontakt: Martin Risager, Partner,
Statsaut. ejendomsmægler

E-mail: mr@metropolerhverv.dk

Web: www.metropolerhverv.dk

Uafhængig statsautoriseret mægler, specialiseret i erhvervsrelaterede ejendomme.

**Nybolig Erhverv København A/S**

Kampmannsgade 1, 4., 1604 København V

Tlf.: 33 64 65 00

Kontakt: John Lindgaard, Adm. direktør,
Statsaut. ejd.mægler, MDE, Partner

E-mail: jli@nybolig.dk

Web: www.nyboligerhverv.dk

Investering - Salg/Udlejning - Vurdering - Rådgivning - Analyse – Capital Markets.

**FACILITY MANAGEMENT UDBYDERE****Ejendomsvirke**

Hirsemarken 3, 3520 Farum

Tlf.: 44 34 21 20

Kontakt: Bent Amsinck, Adm. direktør

E-mail: ba@ejendomsvirke.dk

Web: www.ejendomsvirke.dk

28 år med Facility Management, hvor vores kunder trygt har overladt os ansvaret.

**Green circle A/S**

Lunikvej 5B, 2670 Greve

Tlf.: 46 34 20 99

Kontakt: Erik Jensen, Adm. direktør

E-mail: ej@greencircle.dk

Web: www.greencircle.dk

Green circle tilbyder fleksible og skræddersyede facility service løsninger.

**Jeudan Servicepartner**

Valhøjs Allé 158

2610 Rødovre

Tlf.: 70 10 60 70

Kontakt: Peter Spøer, Adm. direktør

E-mail: psp@jeudan.dk

Web: www.jeudan.dk

Jeudan Servicepartner er en service-, håndværker-, entreprenør- og projektvirksomhed.



jeudan

FINANSIERINGSELSKABER**Nordea Bank Denmark A/S
– Corporate Banking**

Vesterbrogade 8, 900 København

Tlf.: 33 33 15 23

Kontakt: Mogens R. Jensen, Erhvervskundedirektør – Ejendomsfinansiering

E-mail: mogens.r.jensen@nordea.dk

Web: www.nordea.dk/Erhverv

Ejendomsfinansiering samt øvrige daglige bankforretninger.

**Realkredit Danmark**

Parallelvej 17

2800 Kgs. Lyngby

Tlf.: 70 12 53 00

Kontakt: Claus Havn Sørensen, Afdelingschef

E-mail: claus.havn.soerensen@rd.dk

Web: www.rd.dk

Strategisk realkreditrådgivning for seriøse kunder.

**FORENINGER OG ORGANISATIONER****Byens Netværk**

Strandgade 27B, 1401 København K

Tlf.: 32 64 54 53

E-mail: hsl@dac.dk

Web: www.byens-netvaerk.dk

Fagligt netværk for alle, som er interesserede i at udvikle København og bygge- og ejendomsbranchen omkring den.

**Byggesocietetet**

Vimmelskaftet 47

1161 København K

Tlf.: 33 13 66 37

E-mail: info@byggesoc.dk

Web: www.byggesocietetet.dk

Byggebranchens største interesse- og netværksorganisation med medlemmer fra alle hjørner af byggebranchen og fra alle dele af landet.

**Bygherreforeningen**

Borgergade 111

1300 København K

Tlf.: 70 20 00 71

E-mail: info@bygherreforeningen.dk

Web: www.bygherreforeningen.dk

Interesseorganisation for professionelle bygherrer. Har som mål at fremme en positiv samfundsansvarlig udvikling i den danske bygge- og anlægssektor.

**Dansk Byggeri**

Nørre Voldgade 106

1015 København K

Tlf.: 72 16 00 00

E-mail: info@danskbyggeri.dk

Web: www.danskbyggeri.dk

Bygge- og anlægssektorens erhvervs- og arbejdsgiverorganisation, dækker alle led i bygge- og anlægsprocessen.

**Ejendomsforeningen Danmark**

Nørre Voldgade 2,

1358 København K

33 12 03 30

info@ejendomsforeningen.dk

www.ejendomsforeningen.dk

Erhvervsorganisationen for ejere, udlejere og administratorer af fast ejendom, dækker hele markedet og hele landet.

**MEDIE, REKLAME OG KOMMUNIKATION****Konstantyner
Communication & Design**

Nordre Strandvej 119 E

3150 Hellebæk

Tlf.: 49 70 70 80

Kontakt: Ole Konstantyner, Bureauleder & kreativ direktør

E-mail: ok@konstantyner.dk

Web: www.konstantyner.dk

Markedsføring, der flytter mennesker og virksomheder.

**Bliv optaget i brancheguiden**

Kom med i brancheguiden i Magasinet Ejendom.

Ved at vælge en udvidet optagelse i vores brancheguide på www.magasinetejendom.dk, kommer din virksomhed med i de trykte udgaver af guiden her i magasinet 5 gange årligt.

Læs mere på
www.magasinetejendom.dk/brancheguide.

INGENIØRER**ALECTIA A/S**

Teknikerbyen 34, 2830 Virum

Tlf.: 88 19 10 00

Kontakt: Henrik Klinge, Direktør

E-mail: hek@alectia.com

Web: www.alectia.com

ALECTIA arbejder tværfagligt med at skabe bæredygtige løsninger til udvalgte brancher.

**COWI A/S**

Parallelvej 2, 2800 Kgs. Lyngby

Tlf.: 45 97 22 11

Kontakt: Bente Andersen, Udviklingsdirektør, Byggeri

E-mail: bean@cowi.com

Web: www.cowi.dk

COWI arbejder med ingeniørteknik, miljø og samfundsøkonomi over hele verden.

**Orbicon | Leif Hansen**

Lautrupvang 4B, 2750 Ballerup

Tlf.: 4485 8687

Kontakt: Peter Nielsen, Salgs
& Marketingsdirektør

E-mail: PNE@leifhansen.dk

Web: www.orbicon.dk · www.leifhansen.dk

Orbicon | Leif Hansen er en vidensbaseret virksomhed, der arbejder bredt inden for Miljø, Forsyning og Byggeri.

**Rambøll Danmark A/S**

Bredevej 2

2830 Virum

Tlf.: 45 98 60 00

Kontakt: Max Karlsson, Direktør – Byggeri og design

E-mail: mk@ramboll.dk

Web: www.ramboll.dk

Rambøll er den førende ingeniør-, design- og rådgivervirksomhed i den danske ejendomsbranche.

**REVISORER****KPMG**

Borups Allé 177, Postboks 250

2000 Frederiksberg

Tlf.: 38 18 30 00

Kontakt: Allan Pedersen, Partner

E-mail: apedersen@kpmg.dk

Web: www.kpmg.dk

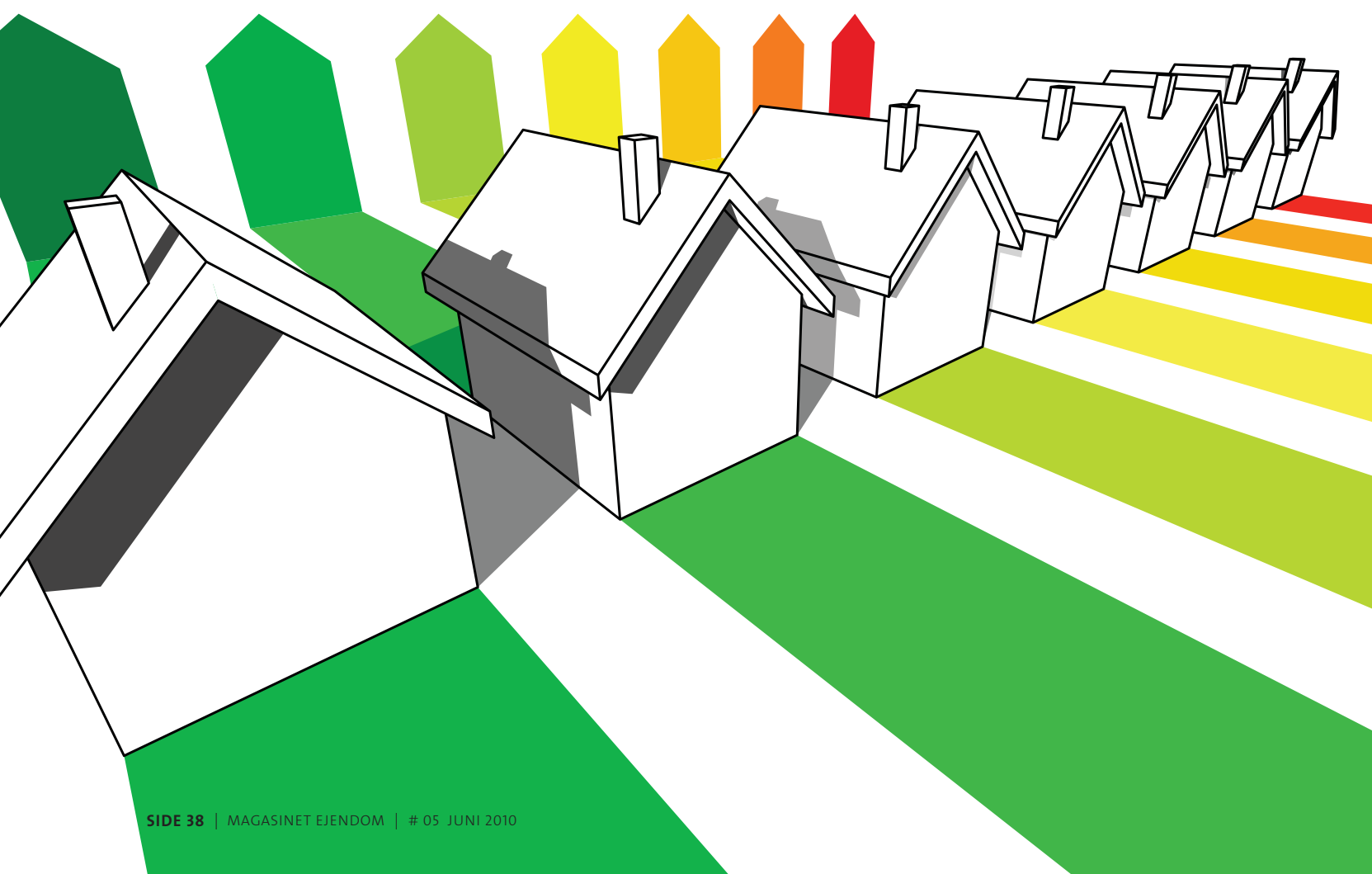
KPMG's branchegruppe for Ejendom & Entreprise – vi kan meget mere end revision.



EU-KRAV

Nye byggematerialer skal udvikle dansk byggeri. Men energirenovering skal også være med til, at der bliver brugt mere af alt det, der allerede er opfundet. Producenter efterlyser flere krav til at drive udviklingen

hjælper materiale-producenter



STORT POTENTIELT MARKED I PRIVATE BOLIGER

Hver tredje boligejer har planer om at gennemføre energibesparende tiltag i form af bedre isolering, vinduesudskiftning m.m. inden for de kommende to år. Det betyder på landsplan, at ca. 500.000 boligejere agter at energioptimere deres klimaskærm, svarende til ca. 250.000 energirenoveringer om året.

Det viser en analyse foretaget af Catinét-IFKA for Dansk Byggeri.

To ud af tre boligejere finder det attraktivt eller meget attraktivt, hvis de gennem egne anlæg til indvinding af vedvarende energi (bygningsintegreret energiproduktion) kan blive helt eller delvist selvforsynende med energi. Blandt yngre boligejere er det hele 80 %, der anser den løsning for den mest tiltrækkende.

Når det alligevel stadig kun er en forholdsvis lille del af landets boligejere, der har realiseret deres ønske herom, er forklaringen først og fremmest usikkerhed hos et flertal af boligejerne om, hvad der vil være den rigtige løsning – samt at prisen for de løsninger, der markedsføres i Danmark, endnu er for høj. Mange afventer, at der kommer bedre og/eller billigere løsninger på markedet.

Som en ekstra gevinst ved en større udbredelse af bygningsintegreret energiproduktion kan det nævnes, at alle erfaringer viser, at ejere af VE-anlæg udviser langt større motivation til at gennemføre energibesparende tiltag i såvel deres bygning som i deres adfærd.



FOTO: ROCKWOOL / MICHAEL BO RASMUSSEN

Det kan lade sig gøre: Som led i energirenovering af tre villaejer til passivhus-standard, har byggefirmaet Parvenu og bjerg arkitektur tidligere præsenteret et 124 kvm. stort typehus fra 1966 på Brorsonsvej 6 i Hjørring, der tidligere var en renoveringstrængende og energitung privatbolig.

Af Kamilla Sevel

-Vi har nogle rigtig gode produkter. Samtidig har vi også en bygningsmasse, der står for 40 procent af energiforbruget. En stor del er lidt eller slet ikke isoleret. Naturligvis skal vi hele tiden understøtte innovation i branchen, men innovation er ikke kun løsningen på branchens problemer. Vi har allerede mange af mulighederne, og vi skal sørge for, at de bliver brugt.

Sådan sagde adm. direktør i Rockwool Scandinavien, Thomas Kähler, til dansk byggeris årsdag for nylig. Rockwool forsøger selv at arbejde på begge fronter. Og de bliver hjulpet af internationale regler.

Den 18. maj vedtog EU således en revision af bygningsdirektivet, som betyder, at alle nye bygninger i EU fra 2020 skal være 'næsten o-energi' bygninger. Direktivet sætter også fokus på

nødvendigheden af at gøre en målrettet indsats for at komme energispildet i eksisterende bygninger til livs.

Et lavere energiforbrug i bygningssektoren skal være med til at løse de udfordringer, EU står overfor, når det gælder energi. En anden fordel ved en indsats inden for bygninger er, at man kan skabe mange jobs. Og danske byggematerialevirksomheder vil forsøge at få deres del af kagen.

Renovering er vigtigst

– Selvom nye bygninger er vigtige, fordi de skal stå i mange år fremover, er indsatsen i de eksisterende bygninger helt afgørende, hvis vi skal mindske det unødigt store energispild i bygninger. Med EU's nye regler kommer der krav til de bygningskomponenter, der anvendes i forbindelse med vedligehold-

delsesarbejder, og der kommer fokus på 'gennemgribende energirenoveringer', påpeger Rockwool.

Den store udfordring, som EU nu har sat fokus på, er især de eksisterende bygninger, der er opført før energi for alvor kom på dagsordenen, og derfor har et alt for stort energispild.

– I Danmark ser vi også gode takter med forslaget til nyt Bygningsreglement, men det er vigtigt, at det bliver klare og ambitiøse komponentkrav, så vi sikrer, at bygningen bringes op på nutidig energistandard både ved mindre og større renoveringsarbejder, siger Thomas Kähler.

Samarbejde med nye leverandører

Offentlige krav vil være medvirkende til at skubbe på den udvikling, som >>

INNOVATIVE TRENDS

Stadig flere byggematerialeproducenter arbejder videre med materialernes evne til at kunne noget ekstra med udgangspunkt i den grønne trend. Det kan være alt fra særlige egenskaber til bæredygtighed udover det sædvanlige.

Det gælder for eksempel Danmarks første Cradle to Cradle-certificerede leverandør, Rheinzink.

– Visionen for en Cradle to Cradle-certificering er, at brugte materialer kan indgå som råmateriale eller næringsstoffer i et nyt produkt – uden kvalitets- tab eller restprodukter til følge – så de udgør en harmonisk del af jordens sunde cirkulære kredsløb, fortæller Alexander Laning.

Rheinzink-produkter består udelukkende af naturmateriale, og derfor kan de genanvendes 100 pct. og bliver det i stigende omfang.

– Faktisk fungerer recycling i dag allerede så effektivt, at nye Rheinzink-produkter består af mindst 30 pct. recyclet materiale. Det vil sige, at cirka én meter af en ny Rheinzink-tagrende på tre meter er i gang med sit “andet liv.”

En anden trend er, at byggematerialerne kan mere end det, der er deres umiddelbare funktion. Det gælder for eksempel det nye gulv ActiFloor, der er udviklet ud fra titaniumdioxid partikler i nanostørrelse, der aktiveres med lys. Når dagslys rammer partiklerne, sker der en kemisk proces, som medfører oxidering af formaldehyd, der således nedbrydes, når lyset rammer nanopartiklerne på gulvoverfladen. Partiklerne nedsætter altså også koncentrationen af formaldehyd, der kommer fra andre kilder i huset.

På udstillingen Team Up 2010, der er i København frem til 30. juni, vil kunstnere og producenter af bæredygtige byggematerialer i løbet af 2010 'teame up' og formidle oplevelser med fokus på bæredygtighed. Udstillingen – som også omfatter gå-hjem-møder med skiftende foredragsholdere – er åben for alle med interesse i bæredygtigt byggeri, lige fra arkitekter, ingeniører, byplanlæggere og bygherrer til håndværkere og studerende. Blandt udstillerne er Rheinzink.



FOTO: CRESTOCK

Solcelleindustrien er først for alvor ved at få fodfæste på privatmarkedet i Danmark. Udbredelsen afhænger af tilbagebetalingstiden, men netop nu er priserne ved at nå et niveau, hvor private kan være med.

flere producenter selv har initieret.

– Byggematerialeindustrien står netop nu overfor store udfordringer i et stærkt faldende marked. Der er dog flere måder at se nye opgaver på, og energireoveringer er en af dem. Vi skal have fundet nye løsninger og måder at gøre tingene på, så vi får udnyttet hele det store potentiale, der er i energioptimering. Det kan være svært, fordi vi skal samarbejde med nye leverandører fra andre brancher. Det er en af de store udfordringer i de kommende år for at få det optimale udbytte af hele det store potentiale, der ligger i energioptimering, siger branchedirektør i DI-Byggematerialer, Elly Kjems Hove.

Den næste store udfordring er, at der skal findes en måde at effektivisere byggeriet på.

– Vi skal lære at arbejde sammen på mere effektive måder. Digitalisering af

byggeriet kan være en af dem. Endelig skal der arbejdes bæredygtigt fremadrettet.

– Den tredje store udfordring er at sikre, at de løsninger, vi laver er fremtidssikrede. På den korte bane skal vi udnytte de produkter, vi har, men på lidt længere sigt skal vi også finde på nye ting. Det gælder især i forbindelse med energireovering af den eksisterende bygningsmasse, hvor der stadig er store muligheder for nye produkter, siger Elly Kjems Hove.

På Dansk Byggeris årsdag understregede Erhvervs- og Byggeminister Brian Mikkelsen, at Danmark skal beholde førertrøjen på.

– Jeg håber, at han mente det. Vi har haft fortrin i dansk byggeri, men vi bliver presset af andre lande nu. Derfor skal vi samarbejde om fortsat at indtage en førende position, siger Thomas Kähler. ■

nyheder
indlandBarfoed-koncern
fik overskud på
149 millioner kr.

ODENSE: Ejendomsselskabet Barfoed Group fik i 2009 et resultat før skat på 149 millioner kr., hvilket er en markant forbedring i forhold til 2008. Overskudsgraden er steget fra 59,5 procent i 2005 til 68,8 i 2009.

Barfoed har kunnet holde tomgangen på 2,5 procent. En stor del af årsresultatet er relateret til opskrivinger af værdipapirer.

– I forbindelse med værdiansættelse af koncernens ejendomme er fastholdt en konservativ politik, hvilket indebærer, at koncernens ejendomme brutto er nedskrevet over resultatet med over 100 millioner kr. Den løbende investering i udvikling af ejendommene har dog sammen med gennemførte lejestigninger forøget koncernens indtjening og dermed også positivt påvirket værdiansættelsen, hvorved nettonedskrivningen på ejendommene er betydeligt lavere end bruttonedskrivningen.

I 2010 forventer Barfoed en forbedring af koncernens resultat før værdireguleringer til et overskud på cirka 40 millioner kr. Barfoed understreger dog også, at koncernen er alt andet end tilfreds med bankernes opførsel i øjeblikket.

– Forbedringen i koncernens indtjening i 2009 og forventningerne til 2010 er sket og vil ske på trods af de massive stigninger, den finansielle sektor har gennemført i marginaler, bidrag, gebyrer m.m. Den finansielle sektor har i stort omfang overvæltet udgifterne til de forskellige bankpakker samt tab og hensættelser på dårlige udlån på de eksisterende gode kunder, hvilket giver betydelige udfordringer i ejendomssektoren, hvor stigningerne ikke kan overvæltes på lejerne – hverken de erhvervsmæssige eller private. For Barfoed koncernen var merudgiften allerede i 2009 på et tocifret beløb og vil i 2010 være yderligere stigende, påpeger adm. direktør Jørn Beier, Barfoed Group.

Jørn Beier ser dog på fremtiden med stor optimisme.

– Sammensætningen af koncernens portefølje med en ligelig fordeling mellem boligudlejnings- ejendomme og kontor- og forretningsejendomme med primær beliggenhed har vist sig at være de absolut mindst prisfølsomme segmenter inden for ejendomsmarkedet.

Barfoeds samlede ejendomsbalance er på 6,5 milliarder kr.

Adm. direktør Jørn Beier, Barfoed Group.

BESØG GULV10
MESSEN FOR FAGFOLK
24. - 26. AUGUST 2010

INNOVATIVT MØDESTED

GULV10 er gulvbranchens mødested, hvor Danmarks førende gulvproducenter og -leverandører sætter forhandlere, bygherrer, arkitekter, gulvlæggere og andre interessenter stævne i et innovativt forum. Her stilles skarpt på nye trends, nye materialer og inspiration til den kommende sæson.

FAGLIGE KONFERENCER
OG INTERAKTIVE WORKSHOPS

Her udstilles alle former for gulvbelægning, tilbehør og værktøjer til gulvlægningen. Her bringes bæredygtige og innovative materialer i fokus på faglige konferencer og i interaktive workshops. Her demonstreres arbejdsmiljørigtig gulvlægning og her kvalificerer gulvlæggere sig til Danmarks mesterskaberne.

Læs mere på **GULV10.dk**

HVOR?

MCH Herning Kongrescenter
Østergade 37
DK-7400 Herning

HVORNÅR?

Tirsdag	24. august	09.00 - 22.00
Onsdag	25. august	09.00 - 18.00
Torsdag	26. august	09.00 - 17.00

I samarbejde med
Gulvbranchen
Garanti for gode gulve



Østergade 37 | DK-7400 Herning
+45 9926 9926 | mch.dk

MCH
HERNING KONGRESSENTER

Byggeprojekter i Danmark

Her finder du tal og fakta om byggeri i Danmark. Tallene opdateres i hvert nummer af CRM-Byggefakta, der indsamler alle former for private og offentlige byggeprojekter i Danmark, uanset om der er tale om renoveringsprojekter, nybyggerier, til- og ombygninger eller anlægsopgaver.

IGANGSATTE BYGGERIER	MILL KR	KVM
– hele Danmark – fra den 1/5-2009 - 30/4-2010		
Maj	2.408	241.947
Juni	3.173	313.079
Juli	1.563	100.524
August	2.266	153.079
September	1.772	130.851
Oktober	2.093	173.842
November	2.095	195.672
December	1.566	127.292
Januar	2.399	180.525
Februar	1.639	143.018
Marts	3.517	260.718
April	3.798	286.883
Total	28.289	2.307.430

IGANGSATTE BYGGERIER	MILL KR	KVM
– fordelt på regioner – fra den 1/5-2009 - 30/4-2010		
Hovedstaden	8.038	625.090
Midtjylland	9.950	781.334
Nordjylland	2.350	260.172
Sjælland	3.231	274.696
Syddanmark	4.722	366.138
Total	28.289	2.307.430

TOP 10 – DE 10 STØRSTE BYGGEPROJEKTER I DANMARK MED BYGGESTART fra den 1/5-2009 - 30/4-2010					
Sagsnavn	By	Mill kr	Start	Slut	Hovedgruppe
Renovering af Askerød	Greve	260	2010-04	2011-12	Boliger – huse og lejligheder
Renovering og ombygning af boliger	Brønderslev	250	2010-04	2013-04	Boliger – huse og lejligheder
Scandic Hotel Århus	Århus C	235	2010-04	2012-03	Sport, fritid, kultur & hotel
Arkaderne Nygårds Plads	Brøndby	140	2010-04	2011-04	Butik, kontor, lager, industri & transport
Tagsensbo Skole – Om- og tilbygning	København NV	140	2010-04	2011-08	Skoler, uddannelse & forskning
Nybygning – Tjørring Skole og institutioner	Herning	130	2010-04	2011-08	Skoler, uddannelse & forskning
IHA på Katrinebjerg	Århus N	125	2010-04	2011-12	Skoler, uddannelse & forskning
Byparken Frederikssund	Frederikssund	100	2010-04	2011-04	Boliger – huse og lejligheder
Dybenkærhave – ældreboliger	Hvidovre	100	2010-04	2011-06	Sundheds- & socialvæsnet
Valby Vandkulturhus	København SV	100	2010-04	2012-02	Sport, fritid, kultur & hotel

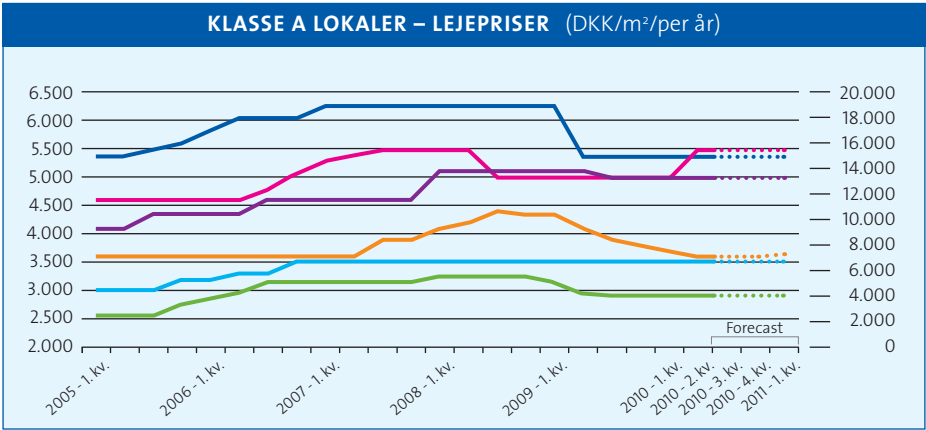
TOP 10 – DE TI MEST AKTIVE ARKITEKTER
– baseret på deltagelse i igangsatte byggeprojekter i Danmark fra den 1/5-2009 - 30/4-2010
Mangor & Nagel Arkitektfirma A/S
3xN A/S
Aarhus Arkitekterne A/S
Arkitema K/S
Designgroup Architects ApS
Arkitektfirmaet Kjær & Richter A/S
Arkitektfirmaet C. F. Møller A/S
Årstiderne Arkitekter A/S
Arkitekterne M.A.A. Schmidt Hammer & Lassen K/S
Friis & Moltke A/S

IGANGSATTE BYGGERIER	MILL KR	KVM
– fordelt på hovedgrupper – fra den 1/5-2009 - 30/4-2010		
Boliger – huse og lejligheder	5.089	466.243
Sport, fritid, kultur & hotel	3.789	253.002
Butik, kontor, lager, industri & transport	7.156	680.860
Skoler, uddannelse & forskning	6.325	474.357
Sundheds- & socialvæsnet	4.701	367.959
Off. bygn. politi, militæret & beredskabst.	914	55.902
Energi og renovation	315	9.107
Total	28.289	2.307.430

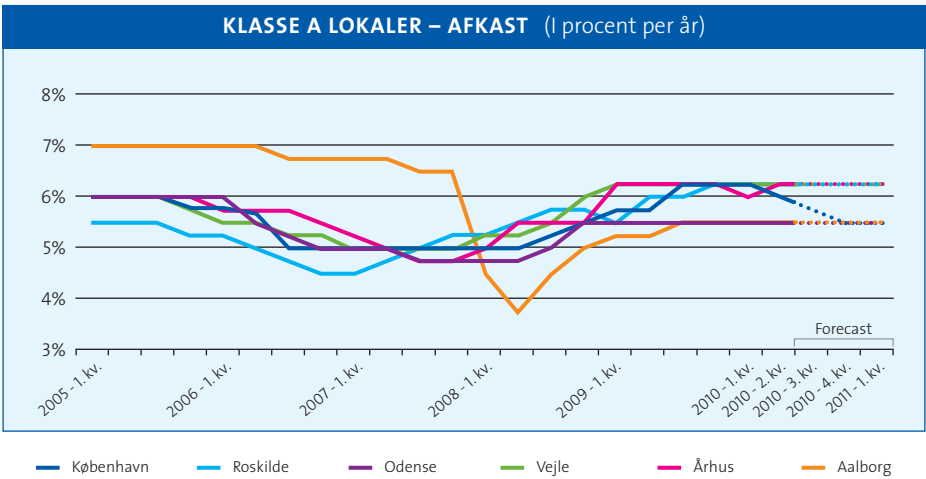


Informationen på denne side er leveret af CRM-Byggefakta. Se mere om konkrete projekter på www.byggefakta.dk

Butiksmarkedet i Danmark



Lejefterspørgslen på butikker har været stigende i 2010. Det betyder dog ikke noget for hverken tomgang eller prisniveau, da der primært er tale om en øget efterspørgsel på 1. klasses beliggenheder. Samlet set er dansk økonomi i fremgang, og privatforbruget er stigende. Dermed er der flere klare indikationer på, at butiksbranchens hårdeste tid er slut, men det er stadigvæk vanskeligt at udleje sekundære beliggenheder. Her kan lejeniveauet også falde yderligere i løbet af 2010.



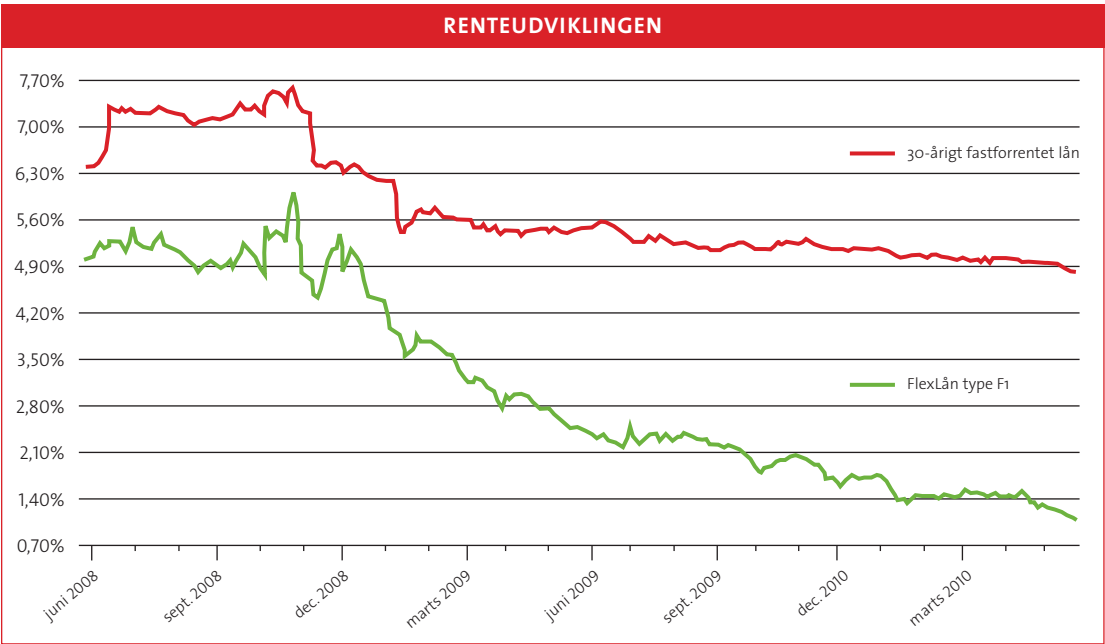
Afkastet på 1. klasses ejendomme har overordnet set stabiliseret sig i 1. halvdel af 2010 i takt med, at investorinteressen er steget. Prime afkastet ligger i intervallet 5,5 – 6,25 procent afhængig af region, hvilket Nybolig Erhverv vurderer forbliver uændret i de kommende 6-9 måneder. En undtagelse hertil er dog i Region Hovedstaden, hvor prime afkastet faktisk er faldet til 6 procent, og hvor Nybolig Erhverv forventer, at det falder yderligere ned til 5,5 procent ved årets udgang.



Informationer til graferne til venstre er leveret af Nybolig Erhverv.

Renten er faldet markant til et rekordlavt niveau på godt 1 procent på 1-årigt flexlån. På et 30-årigt fastforrentet lån ligger renten på knap 5 procent og er dermed på det laveste niveau siden 2007.

Informationer til graferne til højre er leveret af Realkredit Danmark.



Danske virksomheder skal accelerere for at nå helt til

Hvis Danmark med sine høje lønomkostninger skal kunne klare sig i den internationale konkurrence, skal vi maksimere vores ressourcer. Klynger kan være en af vejene, der kan føre helt til – måske Kina

Af Kamilla Sevel

Nye handelspolitikker og udvikling af transport har på en lang række områder givet virksomheder verden over adgang til de samme produktionsbetingelser. Så med mindre man kan konkurrere på billig arbejdskraft, bliver adgangen til særlig viden afgørende. Men hvis vi hver især sidder med vores viden på vores egen lille pind, så kommer vi ikke særlig langt – og slet ikke ud i verden.

Alligevel er det en af de helt, helt store udfordringer for dansk byggeri og ejendom. Branchen er generelt præget af stor skepsis i forhold til at dele resultater. Tanken bag er, at hvis konkurrenten får ens egen viden, så har man tabt. Men sådan er det slet ikke nødvendigvis. Og slet ikke når man taler bæredygtighed, hvor Danmark har en stor chance for at konkurrere netop ved hjælp af en meget høj grad af viden. En af måderne er at fokusere målrettet på samarbejde – for eksempel ved at danne deciderede klynger, der kan skabe en fælles og stærkere platform ved at dele resultater.

– Klynger har et stort potentiale for at

binde virksomheder, videninstitutioner, offentlige myndigheder og finansiering sammen. Derfor må man forvente, at det betyder særlig meget netop for et tværfagligt og indbyrdes afhængigt felt som bæredygtighed, konkluderer en rapport fra Dansk Arkitektur Center udarbejdet af Smith Innovation. Rapporten ser både på klynger i Danmark, men ikke mindst i forhold til eksportmarkeder.

Op ad bakke

Men umiddelbart er det op ad bakke, for rapporten har set på evnerne for at danne klynger i byggeriet generelt: Og det går faktisk ikke så godt for den danske byggesektor.

– Internt i byggeriets virksomheder er traditionen for langvarige udviklende samarbejder med kunder og leverandører svag, og der er ikke indikationer på, at international tilstedeværelse eller udviklingen af bæredygtige ydelser har ændret afgørende på dette.

En anden konklusion er lige så ærgerlig:

– Byggeriet har ikke formået at indskrive sig centralt i en række af de to-

neangivende rammeskabende aktørers dagsordner – blandt andet inden for energi og klima, der i højere grad handler om energiproduktion og -distribution end om bygninger og byer.

En nationalt defineret klyngepolitik for byggeriet er også svær at få øje på.

Set i det lys er der brug for en sammenhængende indsats på nationalt, regionalt og lokalt niveau, hvis man ønsker at styrke dansk byggeris konkurrenceevne gennem klyngeunderstøttende aktiviteter.

Et af de steder, hvor der virkelig kan >>

“Hvis vi som virksomhed ikke får succes i Kina bliver vi på sigt ramt i resten af verden når kinesiske rådgivere begynder at operere udenfor Kina.”
Dansk rådgiver i Kina i rapporten Markedsvilkår i Kina





være brug for det og samtidig et enormt potentiale, så forarbejdet kan betale sig er på eksportmarkeder og især i forhold til det boomende kinesiske marked. Her er selv store danske fir-

maer små, og derfor er det nødvendigt at indgå samarbejde med lokale eller skabe sig platforme på anden vis.

Verdens største marked

Sammenlignet med resten af verden er Kina uden sammenligning verdens største marked for byggeri. Det samlede etageareal i Kina er mere end dobbelt så stort som det tilsvarende etageareal i USA og mere end 4 gange så stort som det samlede etageareal i Europa. Den kraftige økonomiske vækst og urbaniseringen, er stærke

– Kina har enorme muligheder, men det er et svært marked, siger adjungeret professor Per Feldthaus, Eco:laborate.

drivere for den fortsatte kraftige vækst i byggeriet, som forventes at fortsætte uændret de næste årtier.

Prognoser anslår således, at Kina kan forvente en vandring fra land til by på omkring 350 millioner mennesker over de næste 20 år. Det betyder, at omkring en milliard mennesker i 2030 vil bo i Kinas byer. Det giver næring til overvejelser blandt erhvervsfolk og rådgivere fra hele verden om de store muligheder i Kina.

Samtidig udgør grønt byggeri stadig kun en meget lille del af det enorme marked for byggeri i Kina. Til trods for den stigende mængde af grønne services, produkter og materialer som udbydes af arkitekter, producenter og developere anslås grønt byggeri kun til 1 procent af det samlede etageareal for nybyggeri. Men den kinesiske regering har opstillet ambitiøse målsætninger og udstukket retningslinjer for grønt byggeri.

Også fordi energieffektivitet er en af Kinas vigtigste miljøpolitiske mål, og her forventes byggeriet alene at skulle bidrage med 40 procent af Kinas samlede effektiviseringer på energiområdet. Netop nu er måske et godt tidspunkt at rykke på: Med opmærksomheden omkring verdensudstillingen

KLYNGER VINDER FREM

Den første og mest kendte klynge i Danmark er dannelsen af Medicon Valley, der skaber sammenhæng mellem erhvervsliv, forskning og uddannelse i hele Øresundsregionen i forhold til biotek- og medicovirksomhed. En af de nyeste større er Copenhagen Cleantech Cluster, men også på mindre niveau vinder klynger frem i flere sammenhænge, hvor man – selv om man er konkurrenter – også kan se en stor fælles fordel i at samarbejde.

Energiklyngecenter Sjælland er et eksempel på en af dem. Her er klyngens mål at gøre kommunerne, virksomheder og samarbejdspartnere mere konkurrencedygtige indenfor fremtidens løsninger af klima og energiproblemer.

gen og Den Lille Havfrues tilstedeværelse er der fokus på Danmark.

– Det er altafgørende at se på, hvad danskerne særligt kan bidrage med, og vi er netop stærke inden for bæredygtighed. Vi har en antagelse om, at det giver mening at arbejde med at skabe klynger for at synliggøre den viden, vi kan levere på tværs af branchen, siger adjungeret professor Per Feldthaus, Eco:laborate, der selv arbejder i Kina og kender den danske byggebranche inde fra som tidligere direktør for arkitektfirmaet Arkitema og medlem af fonden Realdanias bestyrelse. Per Feldthaus har også skrevet en rapport for DAC om markedsvilkår i Kina, hvor man hver 3. måned bygger, hvad der svarer til den samlede bygningsmasse i Danmark.

Tænk finansiering med ind

– Finanskrisen og COP15 har gjort kineserne opmærksomme på, at de skal fokusere på bæredygtighed for at holde deres energiforbrug i ro. Derfor er kineserne generelt interesseret i at bygge energieffektivt. Samtidig efterspørger de danskernes kreativitet til udvikling af nye koncepter og meget gerne løsninger, hvor finansieringssiden indtænkes i nye forretningsmodeller og kombinationer. Og hvis man ser på danskernes specialer, så bør man kunne få noget fornuftigt ud af den kombination, siger Per Feldthaus.

Men for at komme ind på nye markeder er man nødt til at forstå de lokale forhold.

– I Kina handler det for eksempel ikke så meget om kontrakter og juridisk indblik men mere om relationer og tillid. Det kræver tilstedeværelse, og det kan være svært for små virksomheder. I Kina er størrelse alting, "big is beautiful" og ens anseelse udadtil har langt større betydning end i Europa. Derfor er det så vigtigt, at man kan samle sig i en eller anden form for fællesskaber, der kan gøre indtryk. Det vil give større gennemslagskraft, hvis man kan samle ressourcerne til at opbygge et brohoved i Kina, og det kunne for eksempel være gennem

780.000 KVM. PÅ VEJ I KINA

Schmidt hammer lassen architects har 140 medarbejdere. Virksomheden ledes af administrerende direktør Bente Damgaard og den kreative ledelse af kreativ direktør Bjarne Hammer samt de øvrige partnere John F. Lassen, Morten Schmidt, Kim Holst Jensen og Stephen D. Willacy, samt tre associerede partnere Trine Berthold, Kasper Heiberg Frandsen og Kristian Lars Ahlmark.

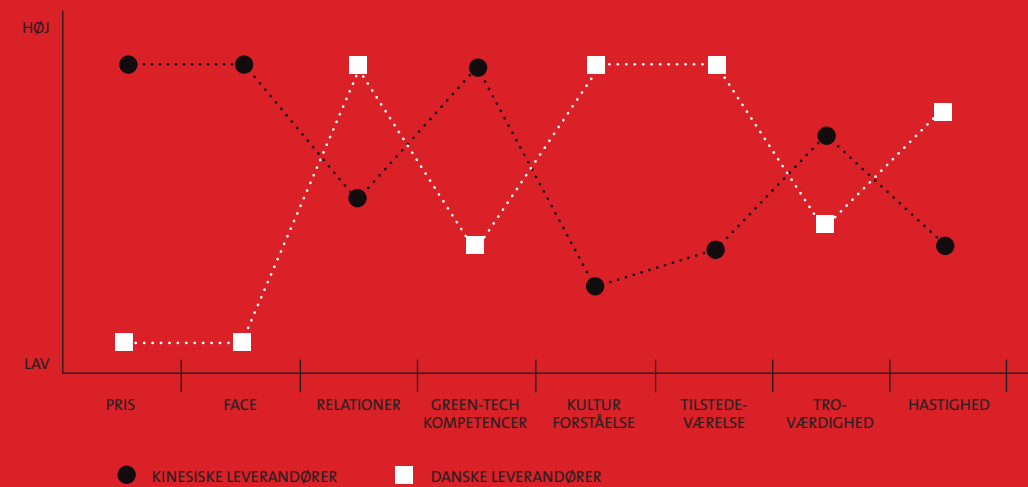
Schmidt hammer lassen architects strategiske fokusering mod det internationale marked har betydet, at virksomheden inden for en kort årrække har vundet en lang række internationale opgaver. Sidste år hentede virksomheden således ca. 50 procent af sin omsætning på de internationale markeder. Schmidt hammer lassen architects står således for mere end 20 procent af den samlede danske arkitektureksport.

I Kina startede Schmidt hammer lassen architects ud med 93.000 kvm. boliger i Jairun Garden i Beijing og fulgte efter med et projekt på 1,18 millioner kvm. kaldet Sunshine 100 International New Town syd for Yangtze River i Chongqing.

Firmaet har også udviklet projekter i Changsa, Anningzhoun, Tianjin, Wuxi, Tantai, Wuhan og i Shanghai. Hovedparten af projekterne har omfattet master planer, bydesign, landskabsdesign og design af de egentlige bygninger. Det gælder for eksempel 600.000 kvm. boliger i Changsha i 2006 og 780.000 kvm. byudvikling af Tian Yi Town i Wuxi. Både Jairun Garden i Beijing og Changsha new City såvel som Tian Yi Town er i øjeblikket under opførelse.

I alt har Schmidt hammer lassen architects over 3,5million kvm. under opførelse i Kina.

KONKURRENCEPARAMETRE



Sammenligning af danske og kinesiske leverandørers væsentligste konkurrenceparametre. (Udarbejdet på baggrund af interviews af personer der dels repræsenterer danske virksomheder, der har deres virke i Kina, dels kinesiske repræsentanter fra byggesektoren).

Kilde: DAC/Danish Resources/Eco:laborate

deciderede klynger eller andre former for samarbejde, siger Per Feldthaus.

Løb de lokale bygherrer på dørene
Arkitektfirmaer og andre danske

aktører kan ikke konkurrere hverken på lokale reglementer eller på pris. Derfor skal det være på know-how, konceptstyrke og den alternative tilgang til projekterne i forhold til kineserne selv. >>

DERFOR KAN KLYNGER HJÆLPE BYGGERIET

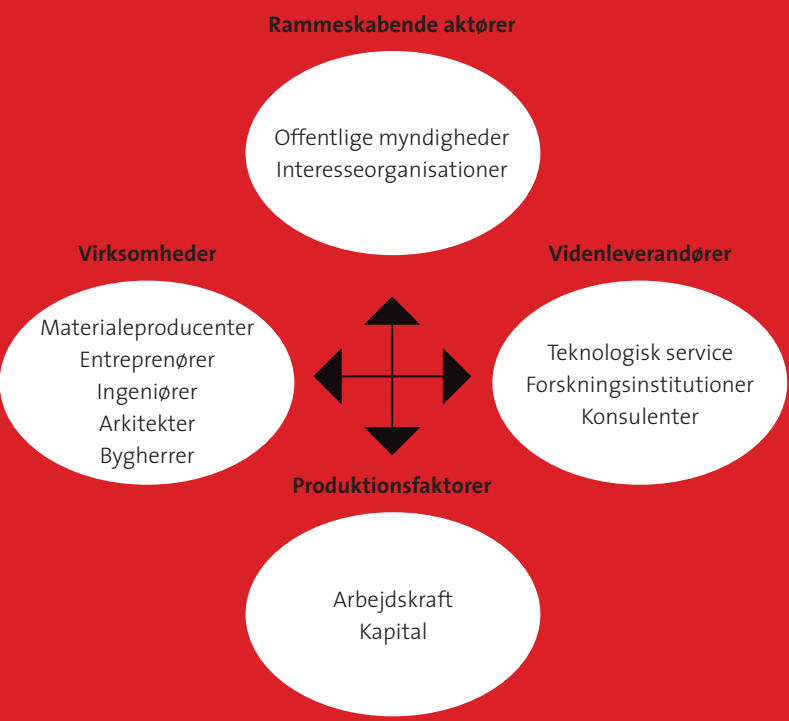
En klynge eller kompetenceklynge kan forstås som økonomisk kompetence og aktivitet inden for et givet felt. Teoretisk defineret består aktørerne i en klynge af

- a) en gruppe virksomheder i et tæt koblet leverandør-netværk som indgår i et tæt samspil med
- b) rammeskabende aktører
- c) videnleverandører
- d) kvalificeret arbejdskraft og kapital

En klynges dynamik kan både skabes på tværs af brancher og mellem beslægtede virksomheder. Der er altså som udgangspunkt ikke tale om en “arkitektklynge” eller “producentklynge” etc., men om klynger specialiseret i forhold til en bestemt viden, typer af kunder etc., en geografisk fortætning af koordineret felt.

Hvis man kan parre de forskellige dele af branchen; måske endda på nye måder– kan det gavne både de udførende og de forskende og føre til nye ordrer. Ofte undervurderes de rammeskabende aktørers rolle.

Kilde: Danish Resources er et projekt, der skal understøtte udviklingen af danske kompetenceklynger inden for bæredygtige løsninger i det byggede miljø. Målet er at styrke virksomhedernes nationale og globale konkurrenceevne. Danish Resources er finansieret af Realdania samt støttet af byggeriets virksomheder. Projektet varetages af Dansk Arkitektur Center og gennemføres i samarbejde med Eco:Laborate og Smith.



I Danmark har flere større ingeniørfirmaer og arkitekter allerede fået en god position på det kinesiske marked. Det gælder for eksempel Schmidt hammer lassen Architects.

– Vi har arbejdet 7-8 år i Kina og har efterhånden fået ret indgående erfaring med markedet. Vores tilgang har bestået i at finde en lokal samarbejdspartner, der forstår de lokale betingelser. Der er et virvar af forbindelser som det lokale design institut, der skal godkende projekterne, og det er næsten umuligt at starte op uden en bredere platform eller form for samarbejde, siger partner Stephen Willacy, Schmidt hammer lassen architects, der er ansvarlig for selskabets Kina-tilstedeværelse.

– Det er en udfordring, at alting altid skal gå meget hurtigt i Kina. Man arbejder med helt ekstreme og urimelige tidsvilkår, siger partner og arkitekt Stephen Willacy, Schmidt hammer lassen architects.

Samarbejdet foregår på den måde, at Schmidt hammer lassen architects kommer med hovedlinierne og et præliminært design, – det der kaldes et udviklet forprojektstade i Danmark, – mens resten overlades til lokale, hvor Schmidt hammer lassen architects så løbende varetager kvalitetskontrol også under opførelsen. Det var Stephen D. Willacy, der som udgangspunkt tog til Kina og løb de lokale bygherrer på dørene.

– Når det kommer til stykket, er der ikke så mange firmaer i Kina, der kan bygge bæredygtigt som vi kan i Danmark. Derfor har vi gode muligheder, og det lyder i hvert fald ud fra vores erfaringer som den rigtige løsning, hvis man kan danne samarbejde. Men man skal være omstillingsparat for rammebetingelserne i de meget stærke vækstøkonomier skifter hele tiden. Kina er langt væk, og der er store kulturelle forskelle, men det undrer mig egentlig, at der ikke er flere, der forsøger sig, siger Stephen Willacy. ■

Byggeboom: By til 18 millioner på 30 år

Energiforbruget i den samlede kinesiske bygningsmasse udgør kun en fjerdedel sammenlignet med energiforbruget pr. kvadratmeter i den industrialiserede del af verden, men genererer næsten 17 procent af Kinas årlige udledning af drivhusgasser.

Formentlig vil udviklingen i Kinas forbrugsmønster følge mønstrene fra den vestlige verden, og det vil betyde, at den årlige udledning af drivhusgasser vil stige voldsomt i fremtiden. Den meget dårlige byggekvalitet betyder, at meget nybyggeri har et betydeligt større energiforbrug end tilsvarende byggerier i vesten. Selv helt nyt byggeri kræver enorme mængder energi til afkøling og opvarmning.

De mange nye kvadratmetre, der opføres hvert år i Kina, sker med en hastighed som resulterer i den omtalte ringe kvalitet, fordi byggeprocesserne ikke er optimerede. Her kommer danske rådgivere ind, for det og indsigt i bæredygtigt byggeri er nogle af de kompetencer, vi kan sætte i spil. Det er baggrunden for, at Dansk Arkitektur Center har støttet projektet Danish Resources, og udarbejdelsen af en markedsanalyse af det kinesiske marked for at få indsigt i den internationale konkurrencesituation i Kina.

Årlig vækst på 28 procent
Tempoet i kinesisk byggeri er ubeskriveligt og kan bedst illustreres ved det faktum, at byen Shenzhen er vokset ud af et område, der overvejende bestod af rismarker for 30 år siden. I dag bor der 18 millioner mennesker i byen, og de sidste 3 årtier har de oplevet en gennemsnitlig årlig økonomisk vækstrate på 28 procent.

Hastigheder som disse gør det svært at kvalitetssikre byggeprocessen. Det vil kræve omfattende og vedvarende daglig kvalitetskontrol af dygtige fagfolk.

Den forventede levetid for nybyggeri er da også på kun 30 til 40 år, og det medfører, at bygninger fra 1970'erne og 80'erne i dag er modne til nedrivning.

Vandforbruget har også opnået en stigende politisk interesse, og de kinesiske standarder for grønt byggeri fokuserer mere på vand end tilsvarende grønne standarder i resten af verden. Der er blevet fremsat et stort antal love, retningslinjer og standarder, men der har været store forskelle på, hvordan lovgivningsinitiativerne er blevet implementeret og overholdt lokalt. Kina står derfor overfor en betydelig udfordring med hensyn til kontrol med og overholdelse af nuværende såvel som fremtidige foranstaltninger til at sikre gennemførelsen af mere bæredygtigt byggeri.

En anden hovedudfordring er fraværet af en incitamentsstruktur, der kan motivere folk til at spare på energien. I dag er det f.eks. ikke normalt, at man betaler for opvarmningen af ens bolig i forhold til det reelle varmeforbrug, men derimod opgjort i forhold til boligens størrelse.

Mennesker frem for miljø
Der er vedtaget nye love med henblik på at forbedre energieffektiviteten og incitamenter og energimærker er

blevet iværksat, men effektiviteten af disse initiativer er stadig uvis. Blandt de mange konkrete initiativer planlægges flere provinser at bygge såkaldte Eco-cities med det mål for øje at skabe et grønnere Kina. En analyse af disse initiativer viser imidlertid, at de ofte er begrænset til landskabelige elementer som vandløb, grønne træer og frisk luft.

Ud fra vestlige idealer om bæredygtigt byggeri og byudvikling kan de kinesiske initiativer synes mindre ambitiøse. Men sammenholdt med at Kina stadig er et udviklingsland med et stort antal mennesker, der lever under FN's fattigdomsgrænse forekommer det naturligt. Den generelle kinesiske forståelse af en Eco-city har handlet mere om mennesker end om miljø, og om at skabe trivsel for mennesker ved at flytte dem ud af kulfyrede og forurenede industribyer.

Kilde: Rapport udarbejdet af Eco:Laborate for DAC.



ORBICON I PLUS EFTER TURBULENT ÅR

BALLERUP: En fusion, økonomisk krise og byggeriets stilstand har betydet et svært år for Orbicon | Leif Hansen. På trods af årets udfordringer kommer den fusionerede virksomhed ud af 2009 med et positivt resultat på 7 mio. kr.

I maj måned 2009 købte miljørådgivningsvirksomheden Orbicon 100 procent af aktierne i byggerådgiveren Leif Hansen Engineering. Leif Hansen Engineering kom ud af 2008 med et stærkt negativt resultat, og tendensen fortsatte ind i 2009.

– Et længe næret ønske om at etablere en bredere fagligt funderet rådgiver-virksomhed har gjort fusionen mellem de to virksomheder naturlig. Vi har i Dalgasgroup kunnet sikre et solidt økonomisk fundament for ny og stærk rådgivende virksomhed. Taget de store udfordringer den økonomiske krise har medført i betragtning, er resultatet tilfredsstillende, siger Ove Klock, koncerndirektør i Dalgasgroup, som ejer Orbicon | Leif Hansen.

Med fusionen blev Orbicon | Leif Hansen den sjette største rådgivende virksomhed i Danmark med ca. 550 medarbejdere.

– Den primære udfordring for virksomheden i 2009 var en organisatorisk og økonomisk turnaround, som nu er lykkedes. Vi har gennemgået gamle projekter, reorganiseret virksomheden og sikret en bredere sammensætning af kunder og opgavetyper. Derudover har vi reduceret drifts- og personaleomkostningerne og har nu fået en robust virksomhed, siger adm. direktør Jeppe Nybo Andersen.

Jeppe Nybo Andersen.



NCC får ordre til 400 mio. kr. på rådhus



Projektet Urban Mediaspace Aarhus omfatter opførelse af Multimediehuset, et automatisk parkeringsanlæg med 1000 pladser, nye havne-pladser, fritlægnings af den sidste del af Århus Å samt omlægning af infrastrukturen i området. Multimediehuset bliver Århus' nye hovedbibliotek og skal også indeholde en række andre funktioner blandt andet borgerservice, multisal, børneteatersal og café.

ÅRHUS: NCC har vundet konkurrencen om den store rådhus- og lukningsentreprise til en værdi af knap 400 mio. kr. i anlægsprojektet Urban Mediaspace Aarhus. Det bliver entreprenørfirmaet NCC Construction Danmark, der skal indgå i partneringssamarbejdet om opførelse af det nye Multimediehus.

NCC skal opføre rådhuset, facaderne og taget på Multimediehuset, gennemføre den sidste del af å-afdækningen samt etablere og drive byggepladsen for hele projektet frem til 2015. Frem til byggestart i august 2011 indgår NCC i et tæt samarbejde med resten af projektorganisationen om at videreudvikle og optimere projektet.

Efter prækvalifikation var fem firmaer med i konkurrencen om den store opgave, og de afgav alle tilbud. Tilbuddene blev vurderet på pris, organisation, bemanning og metode. Opgaven blev udbudt til en fast pris, hvor de bydende har konkurreret om at tilbyde

bygherren størst muligt rådighedsbeløb til opbygning af facader og tag, da det får stor betydning for bygningens arkitektoniske udtryk. Med hensyn til håndtering af byggepladsen har Århus Kommune blandt andet lagt vægt på at finde en samarbejdspartner, der kan gennemføre byggeriet med et lavt energiforbrug, stor sikkerhed og sundhed for bygningsarbejdere og med størst mulig hensyntagen til naboer og trafikanter i området.

Urban Mediaspace Aarhus er Århus Kommunes største anlægsprojekt med et samlet budget på 1,8 mia. kr. Århus Kommune er bygherre med Realdania og Realea som henholdsvis tilskudsgiver og investor.

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

Rambøll Danmark er bygherrerrådgiver og Schmidt hammer lassen architects er totalrådgiver på projektet.

THOMAS HØILANDS AUKTIONSHUS

Udlejning af 3.500 m² kontor

“Som gammel auktionarius er man vant til at bruge udtrykket: første, anden, tredje”

“Det vil jeg også gøre, når jeg skal beskrive mit samarbejde med Lintrup & Norgart!”

For det første, får man en effektiv og professionel behandling. For det andet, er de gode til at følge op på tingene undervejs i sagsforløbet. For det tredje er de dyre; men målbevidste.

De forsøger ihærdigt at gøre alle parter tilfredse – og det får de mit hammerslag på!”

Direktør Thomas Høiland
Thomas Høiland Auktioner

Se flere ejendomme på linor.dk

Lintrup & Norgart A/S Statsaut. ejendomsmæglere, MDE ■ Århusgade 88 ■ 2100 KBH. Ø ■ Tlf.: 7023 6330



LYGTEN 37 ■ KBH. NV



LINTRUP & NORGART
ERHVERVSMÆGLERE

Danmarks største passivhus- bebyggelse en realitet

ÅRHUS: Boligforeningen Ringgården har startet udlejning af Lærkehaven afd. 35 i Lystrup, som med sine 32 passivhuse er den største bebyggelse af sin art i Århus og den største almene af slagsen i Danmark.

Husene opfylder kravene til passivhus standard, og det betyder, at husene i afd. 35 bruger ca. 85 procent mindre til opvarmning end et traditionelt nybygget parcelhus i nabolaget.

Passivhusbebyggelsen er kronen på Ringgårdens hidtil største satsning, Lærkehaven i Lystrup. Den samlede Lærkehavebebyggelse består af tre boligafdelinger med i alt 122 boliger og bliver hermed den største samlede bæredygtige og klimavenlige boligbebyggelse i Danmark.

For Lystrup og Århus betyder det et nyt boligområde, der sparer miljøet for mere end 100

tons CO₂ udledning om året, sammenlignet med byggerier opført efter Bygningsreglementets standardkrav.

Passivhusene er opført med præfabrikerede elementer. Udover de økonomiske fordele ved at anvende præfabrikerede elementer er der

flere andre fordele. Når husene bygges på fabrik, opnås en bedre kvalitet og tættere huse uden kuldebroer. Husene i Lærkehaven afd. 35 produceres af ÖHS (Ökologischer Holzbau Sellstedt) i Bremerhaven Tyskland, mens VVS, EL, fundamenter osv. udføres af danske håndværkere – alt leveret i en totalentreprise fra ÖHS.



Fælles boligfundamenter kan give momsfrie boliger



KØBENHAVN: Nu begynder de første retningslinjer om de nye momsregler på byggegrunde at komme. Skatterådet har offentliggjort 2 bindende svar om forståelsen af de nye regler om momspligt ved levering af nyt boligbyggeri.

Det er Skatterådets opfattelse, at hvis påbegyndelsen af støbningen af boligbyggeriets fundament er foretaget før den 1. januar 2011 er boligbyggeriet omfattet af de gældende regler om momsfri levering af fast ejendom.

– Er der tale om et boligprojekt med f.eks. flere rækkehuse eller ejerlejligheder med fælles fundament er det ifølge Skatterådet tilstrækkeligt, at støbningen af det fælles fundament er påbegyndt før den 1. januar 2011. Er der derimod ikke et fælles fundament for boligprojektet skal støbningen af den enkelte boligenheds fundament være påbegyndt inden den 1. januar 2011 for, at byggeriet er omfattet af reglerne om momsfri levering af fast ejendom, siger skatte- og momsekspert Lene Pihl, MAQS Law Firm.

Hvis byggeriets fundament/ fælles fundament derimod ikke er påbegyndt før den 1. januar 2011, anser Skatterådet det pågældende boligbyggeri / boligprojekt for at være omfattet af de nye momsregler om momspligt ved levering af fast ejendom.

Baggrunden for spørgsmålene til Skatterådet er, at levering/salg af fast ejendom i dag er momsfritaget. Fra og med den 1. januar 2011 pålægges der moms ved salg af:

1. Byggegrunde
2. Nye bygninger. Ved salg af nye bygninger forstås, at salget sker inden første indflytning eller inden for 5 år efter færdiggørelsen af bygningen.
3. Væsentlige ombyggede ejendomme anses som "nye bygninger". Bygninger anses som væsentligt ombyggede, hvis til- og ombygningen udgør over 50 procent af salgssummen. Omfatter salget en grund skal der beregnes moms, når ombygningen udgør mere end 25 procent af salgssummen.

Der er ikke nogen overgangsordning for de nye momsregler for nye bygninger.

– Samlet set kan man sige, at nye bygninger herefter vil være omfattet af de nye momsregler, hvis opførelsen af bygningen ikke er påbegyndt inden den 1. januar 2011. Er bygningens opførelse påbegyndt inden 1. januar 2011 vil den pågældende bygning være omfattet af de "gamle" momsregler, således at der ikke vil være momspligt på bygningen. Ved fastlæggelse af tidspunktet for påbegyndelsen af byggeriet er det afgørende tidspunkt påbegyndelsen af støbning af fundamentet, siger Lene Pihl.

UDLEJNING STIGER PÅ MELLEMLANGT SIGT

KØBENHAVN: Jeudan-Koncernens omsætning i første kvartal 2010 udgjorde 216 mio. kr. mod 180 mio. i samme periode sidste år. Omsætningsstigningen skyldes, at Jeudan har indkøbt en række ejendomme i 4. kvartal 2009.

Driftsresultatet før kurs- og værdireguleringer udgjorde i første kvartal 2010 51 mio. mod 44 mio. samme periode sidste år, svarende til en stigning på 16 procent. Resultatet for første kvartal 2010 følger forventningerne.

– Enkelte virksomhedskunder vælger, som led i omkostningsreduktioner at reducere forbruget af kvadratmeter, og enkelte virksomheder ophører med driften, hvilket fører til ledige arealer. På den anden side kan Jeudan også konstatere en god efterspørgsel på velfungerende kontor- og butikarealer. På kort sigt forventer Jeudan derfor en faldende udlejningsprocent, men på lidt længere sigt en stigende udlejningsprocent, hvilket det markant faldende nybyggeri også vil medvirke til, påpeger Jeudan.

Udlejningsprocenten i Jeudans ejendomsportefølje er på 95 procent mod 97 procent ved årsskiftet 2009/2010, svarende til et fald på 2 procent. Medregnes projektejendomme udgjorde udlejningsprocenten 92,7 mod 94,5 ved årsskiftet 2009/2010.



COWI OG RUDERSDAL INVITERER 5 ENTREPRENØRER TIL AT BYDE PÅ ESCO-KONTRAKT

RUDERSDAL: Cowi er i samarbejde med Rudersdal kommune, der har som målsætning at skære 20 procent af energiforbruget i 2020, i gang med en proces, hvor kommunen som første skridt ønsker at energirenovere 13 skoler og SFO'er.

Renoveringerne omfatter bl.a. optimering af belysning og ventilationsanlæg, vandbesparende toiletter og tætning af vinduer og efterisolering af rør og lofter. I samarbejde med Cowi har Rudersdal udvalgt fem entreprenører, der skal konkurrere om, hvem der kan komme med det bedste bud på en energirenovering.

– Det firma, der kan præsentere en plan for den største reduktion af energiforbruget, vinder udbuddet, siger regionschef for byggeri, Carsten Pietras, Cowi, der anslår, at investeringen vil ligge på ca. 20 millioner kr. over en 10-årig periode.

Carsten Pietras oplever, at der er en stigende interesse fra kommuner og boligselskaber for at indgå i Esco-partnerskab: – Motivationen for energirenoveringer med Esco skyldes den nuværende krise, et mangeårigt efterslæb omkring vedligeholdelse, og at mange kommuner har sat sig klimamål om reduktion af CO₂.



Cowi har indtil nu været involveret i seks danske Esco-projekter, der bl.a. omfatter boligejendomme, kontorbygninger, daginstitutioner, skoler og plejehjem i kommuner som Kerteminde, København og Høje Tåstrup. Hver kommune forventer at spare 2-6 mio. kr. om året i en 5-10-årig periode, hvilket er en fortjeneste, der tilfalder Esco-investorerne.

MINDRE TILFREDSSTILLEND E UDVIKLING I ASGAARD GROUP

RØDOVRE: Aktiviteterne i Asgaard Group-koncernen udviklede sig samlet mindre tilfredsstillende i 1. halvår af regnskabsåret 2009/2010 - i høj grad på grund af negative resultater i Nordic Development Group, mens den øvrige del af koncernen har klaret sig rimeligt.

Koncernen opnåede i halvåret en omsætning på 11,1 millioner kr. og realiserede et underskud før skat på 3,4 millioner kr. Udviklingen har været en konsekvens af

det begrænsede aktivitetsniveau i perioden, mens det er positivt påvirket af en positiv udvikling i kursen på koncernens beholdninger af værdipapirer.

For helåret forventes fortsat et resultat før skat på 0-10 millioner kr.

– Resultatet anses for at være utilfredsstillende, men en følge af den aktuelle situation på ejendomsmarkedet, påpeger Asgaard Group.

SJÆLSØ BYGGER DOMICIL TIL UL INTERNATIONAL DEMKO

Sjælsø har taget det officielle første spadestik til et domicil til UL International Demko, som er verdens førende inden for sikkerhedsprøvning- og certificering. Domicilet opføres efter retningslinierne for LEED Silver, og vil derfor være mere miljørigtigt og energieffektivt end sædvanlige domicilbyggerier.

Domicilet er på 4.144 kvm. og opføres på Borupvang i Ballerup. Det forventes klar til ibrugtagning i sommeren 2011. Domicilet er tegnet af arkitekt Morten Ulf Jørgensen fra DesignGroup Architects og byggeriet er finansieret af Dansk Ejendomsfond 1.



EUROPARK INDGÅR NYE AFTALER

ODENSE: EuroPark har indgået aftale med DSB omkring parkeringskontrol af 9 banegårde i Danmark.

I samarbejde med DSB og EasyPark mobilbetaling, har EuroPark udviklet et nyt koncept, som gør det muligt for de rejsende hos DSB, at få gratisparkering på nogle af DSB's banegårde. Ordningen kommer i første omgang til at gælde banegårdene Kalundborg, Holbæk, Nykøbing F, Slagelse, Roskilde, Kolding, Hjørring, Randers, Holstebro, Middelfart.

EuroPark skal føre kontrol med, at bilerne har en P-tilladelse eller SMS-tilladelse.

EuroPark har også indgået aftale med TK Development om Silkeborg Shoppingcenter, der har 75 butikker. Det er det første center, hvor TK Development og EuroPark indgår et samarbejde.

EuroPark har i dag 89 udlejningsarealer rundt omkring i Danmark.



438 kvm. solgt i Ryvangskvarteret

DTZ Egeskov & Lindquist har formidlet salget af 438 kvm. kontor/ bolig på Ryvangs Allé på Østerbro. Inklusiv kantine og kælder er ejendommen i alt på 646 kvm., og den er solgt til 15,5 millioner kr. svarende til 35.390 kr. per kvm. eller alt inklusiv 23.400 kr. per kvm.



Køberen er et mindre ejendoms-selskab, som skal bruge ejendommen til virksomhedsdomicil.

Det var især fordi ejendommen på Ryvangs Allé er i flot og velholdt stand, at salget blev gennemført på få måneder til en fair markedspris, oplyser DTZ.

Danbolig: Godt gang i salget

– Siden nytår har vi solgt en række mindre investerings- og bruger ejendomme. Vi oplever ret stor aktivitet og får mange henvendelser på alle vores sager. Finansieringen er heller ikke så stor en udfordring, som den har været, siger indehaver Johnny Hallas, Danbolig Erhverv i Hillerød.

Siden nytår har han solgt 6 ejendomme ikke kun i Hillerød, men også på Amager og på Vestegnen. Det drejer sig om to erhvervs-ejendomme på Blokken i Hillerød og på Greve Strandvej. Om en bolig- og erhvervsinvesteringsejendom på Gl. Hareskovvej i Værløse, om en projektejendom på Thingvalla Alle på Amager, en bolig-udlejningsejendom på Mariendalsvej på Frederiksberg og om en brugerejendom på Fredensborgvej i Hillerød.

– Vi oplever også stigende interesse på lejemarkedet og har haft god aktivitet de seneste måneder, siger Johnny Hallas.

Blandt de udlejede lejemål er 2.100 kvm. kontor og lager på Københavnsvej, 250 kvm. kontor på Roskildevej og 950 kvm. kontor på Sdr. Jernbanevej – alle i Hillerød. På Strandlodsvej på Amager er udlejet 1.600 kvm. lager, på Amerika Plads på Østerbro 100 kvm. butik, på Vedbæk Stationsvej i Vedbæk 330 kvm. butik, på torvet i Frederiksværk henholdsvis 250 og 640 kvm. kontor. Endelig har Danbolig udlejet 285 kvm. kontor på Taastrup Hovedgade og 250 kvm. kontor på Østergade i Helsingør.

På Strandlodsvej har Danbolig Erhverv i Hillerød udlejet 1.600 kvm. lager.



– Vores indtryk er, at der ikke er tale om to enlige kontrakter. Vi regner med at kunne præsentere flere i den kommende tid, for vi har mange forespørgsler, siger forretningsudviklingschef Christoph Wiese, Home Erhverv, der har stået for udlejning af Danicas ejendom i Ørestad.

To nye lejere i Danica-ejendom i Ørestad

To store lejemål er blevet udlejet i pensionselskabet Danicas ejendom i Ørestad. Dermed er 60 procent af ejendommen udlejet.

Det islandske flyselskab Primera Air flytter fra Dragør og ind på 1.100 kvm. i ejendommen, der har stået tom noget tid, men med to store lejemål altså nu bliver over halvt udlejet. Det andet lejemål på 2.500 kvm. bliver lejet ud til analysefirmaet Teleperformance, der flytter fra lokaler i Parken på Østerbro. Teleperformance flytter til Ørestad med 150 medarbejdere.

– Vi flytter først og fremmest, fordi lokalerne er centralt beliggende med god infrastruktur. Vi har fået et godt tilbud til en fornuftig pris, og kommer til at betale mindre per kvm. end tidligere. Samtidig får vi gode fælles faciliteter som kantine og møderum. Endelig har det også haft betydning for os, at vi flytter tættere på Bella Center og ikke mindst de mange hoteller, der nu er og kommer i Ørestad. Det sidste er vigtigt for et selskab som vores, der har mange tilrejsende gæster, siger adm. direktør Hrafn Thorgerisson, Primera Air.

Den gennemsnitlige udlejningspris i ejendommen er 1.350 kr. per kvm.

– Det holder vi fast i, men selvfølgelig er der en form for indslusning for at udleje lokaler i dag, siger forretningsudviklingschef Christoph Wiese, Home Erhverv, der har stået for udlejningen for Danica Ejendomme.

Home Erhverv understreger, at det ikke bare er positivt, at der kommer lejere i den ellers tomme ejendom, men udlejningerne er også bevis på, at der er gang i området.

I udviklingsselskabet By & Havn glæder man sig over, at endnu en ejendom er kommet i spil.

– Vi fornemmer, at markedet så småt er ved at løsne op igen – og det er godt nyt – også for Ørestad. Moderne, velbeliggende, fleksible lejemål, tæt på lufthavn, metro og motorvej vil altid være attraktive for danske og internationale virksomheder, siger adm. direktør Jens Kramer Mikkelsen, By & Havn.

Tænk hvis....

....netværk og vidensdeling førte til noget stort og større end 500+ på LinkedIn og 5 gammeldags visitkortmapper. Vis netværket respekt og se perspektiverne

Af Tony Christrup
Formand Byggesocietetet København

På alle niveauer taler vi om netværk. Vi netværker både i private og i arbejdsmæssige sammenhænge. Facebook, Twitter og LinkedIn er nu for mange af os en helt naturlig bestanddel af vores hverdag – i Byggesocietetet er vi rigtig godt i gang med at etablere vores BS Grupper. Interessen er stor, og det bliver spændende at se, hvad det bringer med sig.

Er medlemmerne i Byggesocietetet klar til at bruge netværket, tør vi udveksle erfaringer og viden med hinanden i vores BS Grupper, tør vi udfordre og blive udfordret, er vi åbne og klar til at få nye berøringsflader med andre arbejdsområder inden for byggebranchen, bruge vores BS Gruppe til at søge sparring og støtte i vanskelige situationer?

Tør vi vise hinanden den tillid, det kræver at skabe et netværk, der blot er mere end +500 på LinkedIn?

Branchen står blandt andet overfor en kæmpe positiv udfordring i de næste mange år. Vi skal udvikle og bygge supersygehuse.

Her spænder opgaverne lige fra infrastruktur til og fra sygehuset, infrastruktur på sygehuset, indretning, arkitektur, bæredygtigt byggeri osv. Tænk hvis vi med vores netværk i Byggesocietetet og vores BS Grupper var klar til at vise hinanden tillid og fortrolighed, så vi i fællesskab kunne indsamle erfaring og faktuel viden til gavn og glæde for os alle i en her og nu situation, men måske i endnu højere grad på længere sigt.

Supersygehuse bliver jo færdige en dag. Kunne man forestille sig, at man i udviklings- og byggeprocessen ved fælles indsats fik skabt grundlag for en database af viden som vi så kunne bruge i eksportsammenhænge?

Dette er blot et enkelt eksempel, men hvis vi som branche skal tror på, at der er et liv efter finanskrisen bør vi nok tænke mere kreativt og længere end næste års regnskab og interessen for om, hvordan naboen nu klarede sig.

Vi skal være klar til at stille spørgsmålet til hinanden – hvad får jeg egentlig ud af mit netværk? Det kan ende med at være fuldstændig spild af tid og penge. Et godt



netværk der giver viden, kreativitet, innovation og gode personlige relationer kræver gensidig respekt af hinanden og ikke mindst hinandens tid.

Jeg håber, at vi med BS Grupperne vil gøre en forskel.

Vis dit netværk respekt! ■

Arrangementer og konferencer 2010

København – 15. juni

Miljøudvalget arrangerer møde om “Stress kan ramme alle”

Berlin – 7.-10. oktober

Inspirationstur

København – 6. januar 2011

Nytårskur

Læs mere om alle arrangementer på www.byggesocietetet.dk

Om Byggesocietetet

Byggesocietetet er et levende og indflydelsesrigt netværk, der giver aktiv indflydelse på byggesektorens fremtid og vilkår. Byggesocietetet taler hele branchens sag og bliver hørt i både Folketing, folketingsudvalg, regioner og kommuner.

Byggesocietetets organisation består af otte lokale formænd og landsformanden.

Bestyrelsen mødes fire gange om året. Byggesocietetets daglige liv foregår ude i de lokale afdelinger. Vendsyssel, Aalborg, Århus, Esbjerg, Trekantsområdet, Fyn, Sydsjælland og København.

Lokalområderne fastsætter selv deres mødestruktur, og afholder lokale arrangementer.

De fleste arrangementer er åbne for alle. Det giver mulighed for, at endnu ikke medlemmer, kan prøve at deltage i netværket og se om et medlemskab er noget for dem.

Se alle kontakter, medlemmer og yderligere information på www.byggesocietetet.dk

PLANER I PROVINSSEN

Typisk udgør det lokale marked størstedelen af provinsernes efterspørgsel. Men hvis større klumper skal lejes ud, så skal der tiltrækkes virksomheder udefra. Det får flere provinsbyer til at satse på særkender for at få opmærksomhed

Af Kamilla Sevel

Roskilde har opfundet en ny bydel, Musicon, der efter planen skal tiltrække virksomheder indenfor de kreative erhverv som musik, medier, kunst, mode, kultur etc., og være hjemsted for kulturinstitutioner som for eksempel Danmarks Rockmuseum. Men som også gerne vil huse kreative events og være mål for investeringer i kontorfællesskaber, boliger, uddannelse og relevante domiciler. Og det er typisk for udviklingen i flere provinsbyer, at de forsøger at finde et særkende, der kan give tiltrækningskræft.

Provinsbyer er nemlig kendetegnet ved, at det ofte er lokale aktører, der sætter dagsordenen. Internationale selskaber lægger sig typisk omkring hovedstæder eller specifikke “clusters”, hvor der er samlet arbejdskraft indenfor et bestemt felt.

Derfor har flere provinsbyer set, at hvis de skal skabe “party i provinsen”, så er de også nødt til at have “planer for pro-

vinsen”, der udmærker dem erhvervsmæssigt. Det gælder ikke mindst for byerne tæt på København, hvor det kan være svært at blive andet end pendlerforstæder.

– Vi har et ret begrænset udbud af kontorlokaler. Det betyder, at der ikke er så mange muligheder, siger statsaut. ejendomsmægler Michael Mønster, der er daglig leder af Nybolig Erhverv Roskilde.

På den anden side er udbuddet i dag så stort i Københavnsområdet som helhed, at der kun kommer forholdsvis få lejere til byen udefra, der kigger på større kontorejendomme.

– Hvis man ser på lokaler her, så er det fordi, man virkelig går efter Roskilde, siger Michael Mønster.

Netop tanken om særlig tiltrækningskraft ligger bag Musicon, der bygger videre på Roskildes tætte tilknytning til

musiklivet, hvor Roskilde Festival har stor værdi. På en 250.000 kvm. stor grund vil kommunen nu skabe en bydel med arbejdspladser inden for kulturerhverv, beboere, studerende og besøgende.

– I stedet for at forsøge at tiltrække projekter og så skabe liv, så gør vi det omvendt. Vi forsøger at vende byudviklingen ved at skabe liv og aktivitet her og nu, og på den måde tiltrække de rigtige projekter, siger sekretariatschef Trine Tybjerg, Musicon.

De kontorlokaler, der allerede er på området, er fuldt udlejet.

– Med det aktuelle marked står developerne ikke i kø for at bygge nyt, men vi har en konkret dialog om flere projekter siger Trine Tybjerg, der gerne vil have samarbejdspartnere til at udvikle projekter som eventhus, en torvehal, et madhus, kontorhotel, boliger mv.

I Helsingør, der indbyggermæssigt



– Når provinsbyer mister store arbejdspladser, fokuserer man naturligt på tabet. Men faktisk er det positivt, at man i en by på denne størrelse har formået at skabe liv og aktiviteter på trods af, at store og betydningsfulde arbejdspladser som Helsingør Værft, Gummifabrikken Tretorn, Hellebæk Klædefabrik, Wiibroe bryggerier og “Småkagefabrikken” er nedlagt i løbet af de sidste 30 år, siger statsaut. ejendomsmægler og partner Mikkel Søby, Home Erhverv Helsingør.

er lidt mindre end Roskilde, har man endnu ikke defineret et klart brand i forhold til erhvervslivet. Et stort projekt til 400 millioner kr. er ved at om-

danne byens havnefront: Her kommer foruden en genskabelse af Kronborgs volde, også kaldet raveliner, også et helt nyt søfartsmuseum og det tidligere værft er ved at blive omdannet til et kultursted, hvor der udover bibliotek også skal samles en række andre kulturtilbud. Spørgsmålet er om det nye store område dermed også vil sætte byen på landkortet erhvervsmæssigt.

– Byer af Helsingørs størrelse er ofte kendetegnet af lokale kræfter både når det gælder efterspørgsel på lokaler, men også i investeringsmæssig sammenhæng. Derfor skal der meget til for at ændre erhvervslivets sam-

mensætning og byens tiltrækningskræft. I Helsingør er der for eksempel forholdsvis få store ejendomsselskaber som Jeudan, Nordea Ejendomme og PensionDanmark. Hovedparten af ejendomsmassen er ejet af lokale investorer, og der er kun få ledige kontorer, siger partner Mikkel Søby, Home Erhverv Helsingør.

>>

LEJEPRISER (i kr. per kvm., 1. klasse beliggenhed)		
	Helsingør	Roskilde
Kontorer	1.250	1.200
Indbyggertal	61.184	81.800



Til gengæld er interessen for byen stigende især på detailsiden. Om det er opmærksomheden omkring de store projekter på havnen, der har gjort det, er naturligvis svært at fastslå. Tilbage i 2005 var der 4.100 kvm. udbudte butikslokaler i Helsingør. Fra 2006-2008 var der kun nogle få hundrede, hvorefter der blev udbudt hele 3.000 kvm. i slutningen af 2009. De seneste måneder er det tal igen faldet til 2.065.

Den samlede rummelighed i Musicon er på op til 200.000 kvm., og jorden tænkes solgt og bebygget over de næste 10-20 år. Skitse fra Musicon som byen gerne skulle komme til at se ud om en årrække. Til venstre området i Roskilde.

– Det store detailudbud har betydet, at der forhandles om alle detaljer i en lejeaftale – vi oplever indslusningsleje, ombygningstilskud, lejefri perioder etc. Men nu ser vi en tendens til, at især cafe- og restaurationssegmentet klarer sig bedre end gennemsnittet. En række individuelle kæde-forretninger er kommet til, og flere sushibarer er på vej til at åbne. Både de veletablerede kæder med en pæn egenkapital samt helt nye spillere med styr på finansieringen kan lave meget fordelagtige aftaler. Og det gør de. Derfor ser vi, at udbuddet nu igen er faldende, siger Mikkel Søby.

På kontorsiden har Helsingør som nævnt ikke mulighed for at udlægge nye store erhvervsområder som for eksempel Roskilde gør det, hvis efterspørgslen skulle stige, og udviklingsselskaber ville ønske at gå ind på markedet.

– Det er naturligvis et problem, for der er kun få større grunde tilbage i kommunen. Fremover giver planloven ikke lov til at placere virksomheder, der ikke ligger stationsnært, og jeg tvivler i øvrigt også på, at ret mange virksomheder med medarbejderbehov vil ønske placeringer langt væk fra offentlige transportmidler. Det kan blive et problem for mange kommuner i omegnen af København – bortset fra nogle enkelte som for eksempel Hillerød, siger Mikkel Søby.

Både i Roskilde og i Helsingør er priserne kun faldet moderat i løbet af krisen. På den anden side var de også kun steget moderat i årene før, som det er typisk for mindre lokalt prægede markeder, der oftest ikke er så konjunkturfølsomme som storbyerne. ■

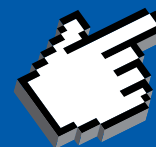
Direkte kontakt til 10.000 beslutningstagere i den danske bygge- og ejendomsbranche

Målrettet - fleksibel markedsføring til stærke priser



magasinet
ejendom

Kontakt os og hør om
mulighederne på tlf. 29 38 74 80



Af Gitte Andersen
Adm. direktør, Signal arkitekter
ga@signal-arki.dk



Den mentale ombygning – udvikling i en sparetid

Både offentlige og private virksomheder står for øjeblikket i en situation, hvor der både skal være fokus på udvikling og nye koncepter for derved at skabe værdi samtidig med, at en finanskrisen og yderligere besparelser især i den offentlige sektor skaber nye udfordringer.

Det betyder, at mange af de byggeprojekter, der udbydes i dag har et langt større fokus på at få eksisterende fysiske rammer til at performe bedre, da der ikke er økonomiske ressourcer til at bygge nyt i samme omfang som tidligere.

Udfordringen er derfor: **Hvordan vi kan skabe ressourcefuldhed, så der gives nye muligheder for udvikling i en sparetid?**

Gennem årene er vi hos Signal – i de konkrete byggeprojekter, vi har været involveret i, – stødt på en række dilemmaer som går igen fra projekt til projekt – og som bremser for nytænkning og værdiskabelse. Blandt disse er:

Løsning før behov: Alt for ofte starter man med at lave løsningen på en udfordring før end behovet er udfordret. På den måde sidder man fast i, at fremtiden kun kan skabes ved at gribe i de løsninger, vi anvendte i går. Fortidsforlængelse og vanetænkning bremser for at tænke i innovation, nytænkning og udvikling.

Det innovative paradoks: Det er en forudsætning, at de rådgivere som en kunde får rådgivning fra, evner at udfordre det innovative paradoks for, "hvordan skal jeg vide, hvad jeg skal vælge, hvis jeg ikke ved, hvad jeg kan få?" Det er vores opgave som rådgivere undervejs i en rådgivningsproces at udfordre og åbne mulighedsrummet op for kunden, så nye ressourcer og måder at understøtte behov på synliggøres – og kobles til ny brug af en eksisterende bygning!

Den mentale ombygning!

På Signal har vi i en række projekter været optaget af at kigge på Den mentale ombygning – hvor langt kan vi nå med organisationen og dens behov for værdiskabelse ved udelukkende at udfordre tænkningen for hvordan rum bruges – uden at flytte en væg? Her kan man nå rigtig langt!

Vi kan fra konkrete projekter både i forbindelse med nyfusionerede campus på professionshøjskolerne, projekter i folkeskolen og indenfor kontorbyggeri dokumentere, at der ofte er mulighed for optimering på 30-50 procent af de eksisterende fysiske rammer.

Tænkningen med *Den mentale ombygning* kunne også anvendes i kommune, hvor man på tværs af forvaltninger bragte ledige ressourcer i spil til nye tilbud for borgerne.

Ligeledes kan vi fra konkrete eksempler fra vores analyser af vidensarbejdspladser se muligheder for 30-40 procent bedre udnyttelse af de eksisterende kvm. ved at udvikle på organisationens måder at arbejde på.

Nogle fakta

I forbindelse med de nye campus, der i disse år etableres for en række nyfusionerede uddannelsesinstitutioner, kan vi eksempelvis se, at der er en række uudnyttede ressourcer, der kan vendes til nye muligheder og understøtte strategien. Vi kan dokumentere, at vi kan få plads til nye funktioner, ekstra undervisningstilbud og flere studerende ved at udfordre vanetænkningen for, hvordan rum anvendes i dagligdagen:

- *Campus er ofte tomt efter kl. 14.00 – men vi drifter bygningen i hele døgnet.* Kunne man udfordre at undervisning også kunne finde sted mellem kl. 15.00 - 16.00, så campus blev

aktivt over hele dagen og dermed gav plads til en række nye ekstra læringsfunktioner og faciliteter til de studerende såvel som plads til flere studerende og helt nye undervisningstilbud?

- *Faglokalerne er ofte kun i brug 20 procent af tiden og står ellers aflåst og tomme.* Kunne man udfordre at beslægtede fag delte faglokaler – og opbevaring af artefakter blev klaret ved at etablere depoter i forbindelse med lokalene. Dette ville frigøre plads til nye undervisningstilbud.

- *Vi kan fra datatræk på bookingsystemer på de enkelte campus se, at der ofte er mellem 20-40 procent ledig kapacitet – lidt forskelligt fra lokation til lokation.* Ved observationer på campus af, hvordan rum reelt er booket og anvendt i dagligdagen kan vi se, at der reelt er en ledig kapacitet på mellem 30-60 procent på de enkelte lokationer. Kunne man forestille sig, at disse rum blev konverteret til nutidige læringsrum, der i langt højere grad understøtter moderne pædagogik og diversitet i undervisningstilbud?

- *Mange uddannelser kæmper med store frafald på studiet de første studieår – det er dyrt for velfærdssamfundet.* Samtidig ved vi at ved at etablere studiearbejdspladser på campus til de studerende, så de bliver en aktiv del af en social studie-kultur mindskes frafaldet fra studiet. Kunne man forestille sig, at dele af de mange uudnyttede kvm. blev konverteret til studiearbejdspladser

- *Ofte ser vi at lærerne forlader campus straks efter den planlagte undervisning er afsluttet.* Kunne man forestille sig at man brugte dele af de ledige m² til at give lærerne forberedelsespladser, hvor de i tværfaglige arbejdsmiljøer kunne udvikle nye og tværfaglige undervisningstilbud – som vel er en del af den ønskede værdiskabelse for de nyfusionerede uddannelser? Samtidig kunne dette udfordre den "privatpraktiserende lærer" til at blive på campus og sende et klart signal til de studerende om at vi tager jer alvorligt – at synliggøre deres egen forberedelse og være tilgængelige for de studerende mellem undervisningen?



- *Vi ser, at princippet om, at elever har en hjemmeklasse som de har personligt ejerskab til stadig er grundlaget for organisering af meget undervisning.* Samtidig ser vi, når vi trækker data på en typisk dag for en studerende, at de kun tilbringer max. 2/3 af deres undervisning i klasselokalet. Kunne man udfordre ejerskabet til m² – så en række klasser på samme årgang havde fælles ejerskab til en gruppe af rum, og bevægede sig rundt mellem disse afhængig af undervisning og dermed give plads til flere undervisningstilbud i de samme rum såvel som diversitet i indretning af rummet?

Dette er kun nogle få eksempler – vi har en lang række yderligere muligheder i skuffen. Vi kan dokumentere at der ligger yderligere udviklingsressourcer hvis de enkelte campuslokationer på tværs deles om faciliteter – så alle ikke skal have alt på hvert enkelt campus, men at hvert campus har noget særligt de andre lokationer af og til også har brug for – at vi tilsammen har mere end hver for sig. OG at vi begynder at tænke i fælles ejerskab og fælles ressourcer – som et egentligt fusioneret campus!

Den mentale ombygning giver nye muligheder for optimering: For bygningsfysisk giver det en fleksibel brug af rum, flerfunktionelle fællesfaciliteter, integration af nye funktioner, udfordring af ejerskab til kvadratmetre, mulighed for fleksibelt og flytbart inventar for derved at give flere undervisningsmuligheder. For læringskulturen er gevinsterne mulighed for et aktivt campus over hele dagen.

Det er desværre ikke altid der, hvor vi i dag lægger byggekroerne og måske hænger det sammen med at vi, når det drejer sig om byggeri, altid starter med at definere forandringer som et byggeprojekt, der involverer ændringer af bygningsdele frem for et forandringsprojekt, der også involverer ændringer hos brugerne af bygninger.

Der er rigtig meget økonomisk, bygningsfysisk, social og adfærdsmæssig bæredygtighed i at anvende *Den mentale ombygning* som en arbejdsmetode, der bringes i spil inden de konkrete byggeprojekter formuleres. ■

Af Nina Grunow
Advokat, Rechtsanwältin
BechBruun
ngr@bechbruun.com



Investeringer i Tyskland efter den tyske selskabsreform

Efter reformen af den tyske selskabslov for ca. halvdelen af siden begynder det nu at vise sig, at ændringerne var tiltrængte og derfor også er blevet godt modtaget af erhvervslivet.

Loven til modernisering af den tyske lov for selskaber med begrænset hæftelse (GmbH) samt bekæmpelse af misbrug (MoMiG) trådte allerede i kraft i november 2008. Formålet med den nye lov var bl.a. at gøre de tyske selskabsformer mere konkurrencedygtige i forhold til udenlandske selskabsformer.

MoMiG har medført en række ændringer, bl.a. for de investorer, der bruger et GmbH eller GmbH & Co. KG til deres investeringer i Tyskland.

Ud over de ændringer, der vedrører eksisterende GmbH'er, blev der indført en ny selskabsform, som kaldes "Untermergesellschaft (haftungsbeschränkt)", som forkortes "UG (haftungsbeschränkt)". Denne selskabsform svarer omtrent til det engelske "Limited", som i de seneste år har haft stor succes blandt erhvervsdrivende. Denne selskabsform frarådes dog især af advokater og revisorer, når det gælder rene tyske forhold.

Derfor opstod der et behov fra politikernes side for at indføre en selskabsform, som er lige så attraktiv som lignende udenlandske selskabsformer, men som matcher de øvrige tyske krav og forhold bedre.

Stiftelse af et UG

Et UG kan stiftes med en indskudskapital på € 1. I praksis findes der også allerede UG'er, som er blevet stiftet for dette beløb. I betragtning af, at stiftelsesproceduren i sig selv kommer til at koste et minimumsbeløb på ca. € 120 ved anvendelsen af en standardkontrakt til stiftelse (Musterprotokoll), anbefales det dog at give selskabet en kapital, der som minimum kan bære stiftelsesomkostningerne og dermed ikke fører til en underbalance allerede fra første dag.

På grund af den ukomplicerede stiftelsesprocedure er det muligt at stifte et UG inden for 1-3 arbejdsdage.

"Opsparingsmodellen"

Et UG (haftungsbeschränkt) skal først og fremmest hjælpe erhvervsdrivende, der vil etablere deres nye forretning uden at være nødt til at stifte et GmbH. Ifølge § 5a, stk. 3 i loven for selskaber med begrænset hæftelse (GmbHG) skal et UG (haftungsbeschränkt) dog sætte en fjerdedel af sit årlige overskud til side. Denne henlæggelse må kun bruges til kapitalforhøjelse eller udligning af underskud.

Når denne opsparing er nået op på € 25.000 eller derover, er den pågældende erhvervsdrivende forpligtet til at opsøge notaren igen for at gennemføre en kapitalforhøjelse til mindst € 25.000, hvorefter UG'et overføres til et GmbH. Betegnelsen "UG (haftungsbeschränkt)" kan dog bibeholdes, hvilket ofte er tilfældet.

UG & Co. KG

UG'et vil formentlig på længere sigt afløse GmbH'et som komplementar i den kendte selskabskonstruktion GmbH & Co. KG. Ved brug af et UG (haftungsbeschränkt) undgår man nemlig de hidtil væsentligste praksisproblemer uden at tage ulemperne med i købet. GmbH & Co. KG bliver i Tyskland også ofte brugt i forbindelse med investeringer i fast ejendom, hvorfor disse ændringer i selskabsloven kan få stor betydning for fremtidige overvejelser vedrørende investeringer i Tyskland.

Fordele og ulemper

En *fordel* ved denne konstruktion er bl.a., at man ikke længere behøver at indbetale mindst halvdelen af indskudskapitalen, dvs. EUR 12.500.

Den indbetalte indskudskapital blev ofte brugt som lån til KG'et, således at KG'et kunne bruge pengene til at drive forretning. Denne praksis er dog ifølge en dom (2008) fra den tyske Højesteret (BGH) ikke længere tilladt. Med et UG (haftungsbeschränkt) som komplementar kan UG'et have den indskudskapital, som er nødvendig for den daglige drift af selskabet og varetagelse af opgaverne som komplementar. De penge, som tidligere blev brugt til GmbH'ets indskudskapital kan nu bruges direkte som kommanditistindskud til KG'et.

Ifølge kritikerne er *ulemperne* bl.a., at komplementaren ikke får en andel af KG'ets overskud, men derimod en godtgørelse for sin hæftelse, som beregnes efter den hæftende kapital. Hvis indskuddet for eksempel kun lyder på € 200, kan et UG ikke opbygge en nævneværdig henlæggelse. Idet det efter loven ikke er en forudsætning, at selskabet opnår overskud, er denne kritik uberettiget.

En anden – dog ikke særlig juridisk – indvending er, at betegnelsen "UG (haftungsbeschränkt)" ikke lyder professionel og minder for meget om et "Limited". Derfor mener nogen, at et UG (haftungsbeschränkt) vil få vanskeligheder i den daglige drift (fx med henblik på optagelse af lån, indgåelse af kontrakter el. lign.). Faktum er dog, at et GmbH ikke (længere) får bedre betingelser blot på grund af den valgte selskabsform.



Tværtimod beder banker og andre handelspartnere om en businessplan for GmbH'et samt oplysninger om personerne bag selskabet, ligesom det er tilfældet for et UG (haftungsbeschränkt)

I modsætning til et "Limited", der 1) virker ukendt, 2) ligger i et andet land med et andet retssystem og 3) ikke er transparent, er et UG (haftungsbeschränkt) tilgængeligt og lige så transparent som et GmbH.

Mange flere end forventet benytter muligheden

Efter halvandet år med de nye regler kan det konstateres, at MoMiG har været en succes, og at mange flere erhvervsdrivende end forventet benytter sig af de nye muligheder.

I 2009 blev der registreret knap 12.000 UG'er (haftungsbeschränkt), og stiftelsen af engelske Limiteds er gået tydeligt tilbage.

Med henblik på nye investeringer i fast ejendom på det tyske markedet kan det ofte betale sig at overveje den nye selskabsform som etableringsform i Tyskland. ■

Helle Nielsen partner i EDC Erhverv Poul Erik Bech

Mæglerfirmaet Nielsen & Partnere Erhverv er flyttet til Nørre Voldgade og ind hos EDC Erhverv Poul Erik Bechs hovedsæde. Samtidig indtræder Helle Nielsen som partner i Poul Erik Bech Erhverv København og indgår i ledelsen.

Ligesom for eksempel JKE Erhverv, der sidste år blev en del af Dan-Ejendomme, tilhørte Nielsen & Partnere mellemsegmentet i mæglerklassen, som der bliver stadig færre af.

Fusionen kommer ovenpå, at Nielsen & Partnere Erhverv og EDC Erhverv Poul Erik Bech begge blev udpeget som syn og skønsmænd i en af Danmarks største lejesager om fastsættelse af husleje for et år siden.

Firmaerne kendte i forvejen hinanden professionelt, men havde ikke tidligere arbejdet sammen og sagens omfang betød, at de fik

et bedre kendskab til hinandens virksomheder. Det førte til et kaffemøde, og forslaget om integration.

– Det er ingen hemmelighed, at vi i det sidste år har fået henvendelser om strategiske samarbejder. Men det kræver meget energi at komme så meget under huden på hinanden, at det kan lade sig gøre, når det er virksomheder med holdninger og individuelle arbejdsmetoder. Det kræver også tid og tilpasning, når to stærke personligheder, som vi heldigvis er, skal finde ud af om vores mål og metoder kan forenes i fælles fodslag, siger Helle Nielsen.

Nu er alliancen indgået.

– Jeg glæder mig meget til den store udfordring, for selvom EDC Erhverv København er en stor virksomhed med mange ansatte, er



Helle Nielsen.

det mig stadig magtpåliggende at bevare det tætte og personlige samarbejde med kunderne. Vores kunder vil også nyde gavn af fusionen. Vi bliver i langt større grad i stand til at følge vores erhvervskunder over hele landet, siger Helle Nielsen.

>>

NY ERHVERVSRÅDGIVER HOS EDC I AALBORG

John Büchler Bertelsen, HD (A) er blevet ansat som erhvervsrådgiver hos EDC Erhverv Poul Erik Bech i Aalborg, hvor han primært skal beskæftige sig med salg og udlejning af industriejendomme i det nordjyske.

John Büchler Bertelsen, der er fra Aalborg, har 25 års erfaring med formuepleje og finansieringsrådgivning for erhvervskunder og har senest arbejdet med investerings ejendomme i Danmark og Tyskland.



John Büchler Bertelsen.

Kulturministeren overrakte Nykredits arkitekturpris

Kulturminister Per Stig Møller har overrakt Nykredits Arkitekturpris på 500.000 kr. til arkitektvirksomheden SLA.

Sammen med arkitekt og grundlægger Stig L. Andersson modtog adm. direktør Lene Dammand Lund og associeret partner Hanne Bruun Møller prisen, der er den største arkitekturpris i Skandinavien.

Samtidig uddeltes Nykredits Motivationspris på 100.000 kr., som i år går til arkitekt Mette Lange særligt for projektet Moving Schools i Indien.

Kulturminister Per Stig Møller og Nykredit Fondens bestyrelsesformand Steen E. Christensen, overrækker Nykredits Arkitekturpris til Stig L. Andersson, Lene Dammand Lund og Hanne Bruun Møller fra SLA og Nykredits Motivationspris til arkitekt Mette Lange.



NYE AFDELINGSDIRECTØRER I GRONTMIJ CARL BRO

Forbindelse med Grontmij | Carl Bros organisationsændring tidligere på året, hvor virksomheden blev delt op i tre business lines – Planning & Design, Transportation & Mobility og Water & Energy, har Water & Energy foretaget udnævnelser, som skal medvirke til at styrke og udvikle forretningsområderne yderligere.

Petter Møller er udnævnt til afdelingsdirektør for Energi & Klima. Petter Møller har været ansat i Grontmij | Carl Bro siden 2008 som chefrådgiver inden for klima- og

Petter Møller.

energiområdet og blandt andet arbejdet med klimastrategier for virksomheder og kommuner.

Petter Møller er uddannet cand.scient.pol. og har mange års erfaring som direktør og leder inden for energi- og klimabranschen i Danmark.

Desuden er Michael Christian Hansen udnævnt til afdelingsdirektør for Jord, Vand & Natur.

Michael Christian Hansen har været ansat som afdelingschef for afdelingen Jord & Vand i Grontmij | Carl Bro siden 2006. I forbindelse med den nævnte organisationsændring har Michael Christian Hansen endvidere fået ansvaret for området Natur både nationalt og internationalt.

Michael Christian Hansen er uddannet civilingeniør.

NIELS CEDERHOLM ADM. DIREKTØR FOR CBRE I DANMARK

CB Richard Ellis har udnævnt den 36-årige Niels Cederholm til ny adm. direktør for det danske selskab i koncernen. Niels Cederholm har været direktør i selskabet siden 2008, hvor CB Richard Ellis opkøbte Cederholm. Han overtager posten den 1. juli efter den nuværende adm. direktør Henrik Cederholm. Der er dog ikke tale om et traditionelt generationsskifte, da virksomheden i dag er ejet af det internationale selskab, CBRE.

Mens Henrik Cederholm har været rundt om



mange forskellige funktioner i den danske ejendomsbranche både som professionel investor, stifter af et stort ejendomsselskab og i sidste omgang grundlægger af CBRE i Danmark, så fungerede Niels Cederholm i første omgang som advokat, inden han i 2004 begyndte at arbejde med erhvervs ejendomme. Hans juridiske kompetence og kendskab til lokale markedsforhold har været værdifuldt for det danske selskab og ikke mindst for udviklingen af selskabets rådgivningsydelser til virksomheder.

– Niels har allerede ydet et stort bidrag til

– Diversifikation af CBRE's danske forretning gennem de seneste år betyder, at vi står i en enestående position til at efterkomme behov hos både investorer og lejere, og jeg ser frem til at arbejde med det lokale team for at udvikle vores markedsandele i Danmark og resten af Norden, siger kommende adm. direktør Niels Cederholm, CBRE.

udviklingen af den danske forretning, hvor han har haft særligt fokus på det store antal virksomheder, som efterspørger strategisk rådgivning på markedet for erhvervs ejendomme. Hans dokumenterede ekspertise sikrer, at det danske selskab fortsat vil være i den bedst mulige position til at rådgive kunder i en tid, hvor vi forventer, at økonomien nu er i bedring, siger Mike Strong, bestyrelsesformand for CBRE EMEA.

Henrik Cederholm er i dag 64. Han fortsætter i selskabets danske bestyrelse og vil som bestyrelsesformand for CBRE, Nordics, spille en vigtig rolle for udviklingen af koncernens nordiske aktiviteter.

– Udnævnelsen af Niels giver desuden Henrik mulighed for at bruge sin omfattende erfaring til at styrke vores tilstedeværelse på tværs af de nordiske lande, hvilket er af stigende interesse for vores internationale kunder, siger Mike Strong videre.

>>

Erik Skotting til Metroselskabet fra MT Højgaard

Metroselskabet har ansat den 52-årige Erik Skotting som ny teknisk direktør til at stå i spidsen for Cityringsprojektet. Han kommer fra en stilling som salgs- og projektdirektør i MT Højgaard og har 27 års erfaring i bygge- og anlægssektoren – de seneste 16 år på chef- og direktørposter.

Erik Skotting har tidligere som projektchef og designchef i Øresundskonsortiet haft ansvaret for udbuddet og gennemførelsen af tunnelkontrakten, da den faste forbindelse mellem Danmark og Sverige skulle etableres.

– Erik Skotting har i sin karriere vist, at han kan styre meget store projekter med stor



– Jeg glæder mig til at stå i spidsen for det spændende projekt, Cityringen er. Jeg er godt klar over, at det er et stort og kompliceret projekt, der involverer og berører mange parter. Derfor går jeg også ydmygt til opgaven, siger Erik Skotting.

succes – særligt på tunnelbyggeriet ved Øresundsforbindelsen. Med valget af Erik Skotting får vi en stærk profil, når det kommer til samarbejde, udvikling og fokus på resultater, siger adm. direktør, Henrik Plougmann Olsen, Metroselskabet.

Erik Skotting tiltræder 1. juli for at gå i gang med at opbygge den organisation, der skal stå for byggeledelse og tilsyn med anlægsarbejdet samt får ansvar for de projekter, hvor kontrakterne allerede er indgået. Han overtager ved udgangen af året de øvrige opgaver fra teknisk direktør Torben Johansen, der har valgt at gå på pension, når de store kontrakter vedrørende byggeriet af Cityringen er indgået.

MICHAEL WILLUMSEN 60 ÅR

Michael Willumsen, PFA Pension, er fyldt 60 år. Michael Willumsen har været ansat hos PFA Pension siden 1987 og blev direktør for PFAs ejendomme i slutningen af 1998.



Michael Willumsen.

Michael Willumsen er uddannet cand. merc., og er på grund af interessen for ejendomme desuden uddannet ejendomsmægler og valuar. Efter ansættelser i Danske Bank og Kgl. Brand kom han i 1987 til PFA Pension.

Michael Willumsen er mangeårigt bestyrelsesmedlem i Ejendomsforeningen Danmark og var en af pionererne i etablering af IPD Dansk Ejendomsindex. Han sidder desuden i bestyrelsen i Norden K/S og Refshalepens Ejendomsselskab samt i investeringskomitéer i en række udenlandske fonde.

PFA har 47 kontorejendomme og Michael Willumsen er ansvarlig for en samlet ejendomsportefølje på 14 mia. kr.

KIRSTINE SAND UDLEJNINGSCHEF I ATP

Kirstine Sand er ansat som ny kunde- og udlejningschef i ATP Ejendomme. Kirstine Sand er 33 år og har en baggrund som jurist. De seneste 7 år har hun arbejdet i ejendomsbranchen i Slots- og Ejendomsstyrelsen og i erhvervsmæglerfirmaet Colliers Hans Vestergaard.

Hos ATP Ejendomme får hun ansvar for kundeservice og udlejning af ledige lejemål i den samlede danske portefølje.

– Det er min klare forventning, at vi gennem en kompetent og proaktiv indsats kan fastholde en af markedets højeste udlejningsprocenter. Jeg er derfor glad for at byde Kirstine velkommen, da hun med sin erfaring og metode er en løftestang til vores vision om at være det bedste ejendomsselskab i Danmark, siger underdirektør Lars Winther.



Kirstine Sand.

MORTEN TALMAN STARTER EGEN VIRKSOMHED



Morten Talman har startet egen rådgivningsvirksomhed. Han kommer fra en stilling som afdelingschef i Københavns Lufthavne.

Morten Talman.

Morten Talman har 25 års erfaring med administration, udlejning og forhandling, samt optimering af erhvervsejendomme og erhvervslejemål og har udover lufthavnen også været afdelingschef i Nordea Ejendomme og udlejningschef i PFA Ejendomme.

I sin nye virksomhed, Talman Consult, vil han rådgive og assistere erhvervslejere i alle lejerrelaterede spørgsmål omkring markedsljevurdering, forhandling af lejekontrakter og ændringer, kontrol af fakturering og i forbindelse med fraflytning. Desuden vil han også tilbyde at udføre søgeopgaver efter lejemål.

– Talman Consults målgruppe er alle erhvervslejere, små som store, der har behov for rådgivning.

Morten Talman er uddannet civiløkonom fra Handelshøjskolen i Århus i 1986.

Colliers Ejendomsadministration udvider

Colliers Ejendomsadministration op-ruster med tre erfarne medarbejdere – heriblandt en ny direktør til afdelingen i København.

– Vi mener, det er en naturlig udvikling af forretningen, at vi udover administration af andelsboligforeninger fremover også kan varetage rådgivning og arbejde vedrørende



Jeppe Blensø.



Carsten Volden.

stiftelse af nye andelsboligforeninger. Med de nye ansættelser og vores eksisterende kompetencer hos kollegerne i Colliers Byggerådgivning står vi rigtig godt rustet til de udfordringer, der venter, siger Michael Salling, adm. direktør i Colliers Ejendomsadministration.

Carsten Volden er ansat som ny afdelingsdirektør. Ud over at spille en stor rolle i stiftelsen af andelsboligforeninger skal

han opbygge afdelingen i København.

– Vi oplever, at mange investorer, i modsætning til tidligere, køber ejendomme for at beholde dem og derfor interesserer sig mere for driften. Gamle værdier som lønsomhed, optimering af lejeindtægter og udnyttelse af arealer er igen i fokus, og inden for netop det felt ligger vores spidskompetencer, siger Michael Salling.

Carsten Volden har syv-otte års erfaring inden for ejendomsadministration fra blandt andet Kuben og Difko, og den nye afdelingsdirektør glæder sig til at føre sin erfaring med andelsboliger ud i livet hos Colliers. Her får han selskab af Jeppe Blensø, der også kommer fra Kuben Ejendomsadministration. Som Project Manager skal han både arbejde med andelsboliger og beskæftige sig med salg.

I Århus-afdelingen er Mia Cordt kommet til og skal fremover administrere flere af de nye ejendomme, der kommer ind. Hun kommer fra Tækker Administration.

Colliers Ejendomsadministration har nu i alt 23 medarbejdere i Århus og København og varetager administrationen af mere end 400 ejendomme med flere end 5.000 lejemål og ejerlejligheder.

THOMAS WENZELL TIL SES

Thomas Wenzell Olesen stopper hos Colliers Hans Vestergaard for at tiltræde et nyt job som Chefkonsulent hos Slots- og Ejendomsstyrelsen.

– Jeg skal opbygge og lede et team, der meget målrettet skal arbejde med strategi og optimering af statens kontorportefølje. Behovet for en sådan enhed er øget efter, at alle kontrakter, hvor staten selv er lejer, er blevet underlagt Slots- og Ejendomsstyrelsen. Udover generel strategi og

optimering skal jeg bl.a. arbejde med statens kort- og langsigtede strategi for så vidt angår implementering af bæredygtige tiltag i ejendomsporteføljen, siger Thomas Wenzell Olesen, der betegner det nye job som “ekstremt spændende”.

Thomas Wenzell Olesen har tidligere været blandt andet investeringschef i Valad Property Group. Han er uddannet Cand. Polit.

Thomas Wenzell Olesen.

HENRIK KEHLET NIELSEN FRA NYBOLIG TIL DTZ

Ejendomsrådgiver DTZ Egeskov & Lindquist har ansat Henrik Kehlet Nielsen som ejendomsmægler på kontoret i København. Han kommer fra en stilling som salgschef og daglig leder for Nybolig Hillerød.



Henrik Kehlet Nielsen.

Henrik er statsautoriseret ejendomsmægler, MDE, og markedsføringsøkonom fra Lyngby Erhvervsakademi.

– Vi er meget glade for at byde Henrik velkommen til DTZ. Selvom Henrik ikke tidligere har arbejdet med erhvervsejendomme, er vi overbeviste om, at vi i Henrik får en medarbejder, som i løbet af relativt kort tid når “seniorniveau” og med sin nysgerrighed og sit vindende væsen bliver et stort aktiv for DTZ, siger Keld Abildgaard, Erhvervschef hos DTZ.

Hos DTZ kommer Henrik Kehlet primært til at fokusere på detailhandels-ejendomme og kontorejendomme.



GODT KØBMANDSSKAB OG HELHJERTET ENGAGEMENT



DANMARK

PP

UMM

ID-nr. 42621

Personlig betjening

Hos Lintrup & Norgart er du altid i direkte kontakt med en af indehaverne. Det er også indehaverne selv, der viser frem, udlejer eller sælger de enkelte ejendomme. Vi har selv hænderne nede i bolledejen, og derfor kan det ikke lade sig gøre at skubbe ansvaret fra sig. En aftale er en aftale.

Resultaterne er vores eksistensberettigelse

Vi tager ikke bare sager ind for at fylde op på hylderne. Til gengæld yder vi samspil og modspil i form af konstruktiv rådgivning; og vi fortæller ærligt, hvad vi mener, der skal til for at løse den enkelte opgave.

Effektiv kommunikation

Vi følger op på alle henvendelser og som kunde modtager du kontinuerligt mails eller personligt opkald, som fortæller, hvem vi er i forhandlinger med og hvordan status er på sagen. I et svært marked er tæt dialog mellem mægler og kunde altafgørende for, at sælge eller udleje en ejendom. Nye tiltag skal drøftes og igangsættes og indvendinger fra potentielle emner til ejendommene skal behandles, så der omgående findes en løsning fremadrettet.

Prospekter skal være perfekte

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

Markedets skarpeste profilering

Din ejendom får markedets skarpeste profilering i landets største dagblade, der synligt gør en forskel og aktivt finder den direkte vej til beslutningstagere, brancher og investorer. Vi skiller os ud fra mængden.

Fleksible samarbejdsaftaler

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

Kontakt os

Ingenting kommer af sig selv, så hvis du ikke vil nøjes med standardløsninger og simple internetannonceringer uden personlige salgsindsatser, så kontakt os for et uforpligtende møde.



Læs mere på linor.dk

LINTRUP &
NORGART
E R H V E R V S M Æ G L E R E