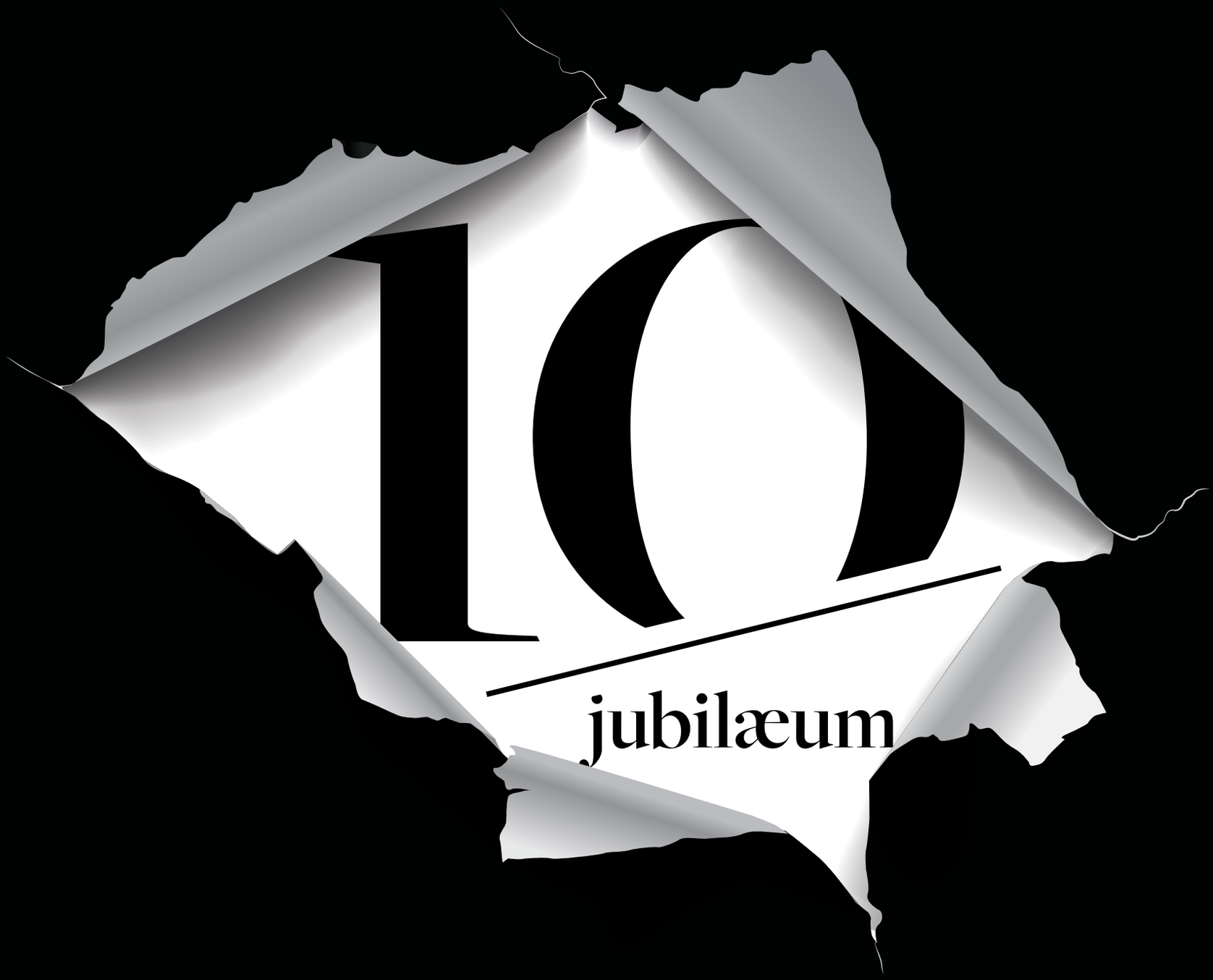
estate

MAGASIN OM BYGGERI, EJENDOM OG INVESTERING



08/18

Nordanö

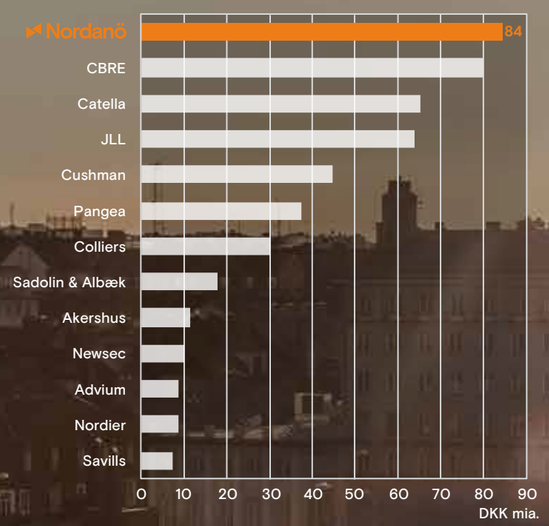
Brunswick Real Estate Investment Banking skifter navn til Nordanö

I 2017 blev Leimdörfer, Sveafastigheter og Brunswick Real Estate Capital rebrandet under ét fælles varemærke: Brunswick Real Estate. Dog forblev de to forretningsområder – investment banking (Leimdörfer) og investment management (Sveafastigheter og Brunswick Real Estate Capital) – selvstændige selskaber og med forskellige ejere.

For at tydeliggøre uafhængigheden – både operationelt og ejerskabsmæssigt – mellem de to forretningsområder, har Brunswick Real Estate Investment Banking skiftet navn til Nordanö, mens Brunswick Real Estate Investment Management fortsætter under brandet Brunswick Real Estate.

Nordanö har i mere end 25 år været en foretrukken rådgiver inden for store og komplekse transaktioner i Norden. Som en partnerejet og uafhængig virksomhed er det ambitionen at styrke denne position under det nye navn.

Nordisk league table, sell-side finansiel rådgivning 2014 – 2017



Kilde: Real Capital Analytics (RCA)

DKK 30 mia. i gennemførte transaktioner i Norden siden 2017

2018
Etablering af udviklingsselskab mellem
Høje-Taastrup Kommune
Danske Shoppingcentre
Ejendomsselskabet : Norden
Pris uoplyst | 262.000 m²
Finansiel rådgiver til udviklingsselskabet (DK)

2018
Skanska
Hotel-/kontorejendom 'STUDIO' i Malmø, solgt til:
Kungsleden
SEK ~1 mia. | 18.250m²
Finansiel rådgiver til Skanska (SE)

2018
J.P.Morgan
Logistik ejendom i Espoo, solgt til
Genesta
Pris uoplyst | 61.000 m²
Finansiel rådgiver til J.P. Morgan AM (US)

2017
Akelius
Boligportefølje bestående af 1.420 lejligheder i Södertälje og Nynäshamn, solgt til
D. Carnegie & Co.
SEK 2,5 mia. | 106.000 m²
Finansiel rådgiver til Akelius (SE)

2017
BlackRock
'Næstved Storcenter' erhvervet fra
Dansk Supermarked Group
Pris uoplyst | 41.000 m²
Finansiel rådgiver til BlackRock (US)

2017
Akelius
Boligejendommen 'Domus Vista' erhvervet fra
PenSam
pka
DKK 640 mio. | 34.000 m²
Finansiel rådgiver til Akelius (SE)

2017
Skanska
Kontorejendommene 'Sthlm Seaside' og 'Sthlm 03' i Stockholm, solgt til
Vasakronan
Aberdeen
SEK ~1,4 mia. | 20.000 m²
Finansiel rådgiver til Skanska (SE)

2017
'Ørestad Fælled Kvarter', indgåelse af rammeaftale om joint venture mellem
By & Havn
PensionDanmark
Pris uoplyst | 260.000 m²
Finansiel rådgiver til By & Havn (DK)

2017
NIAM
8 kontorejendomme i Hovedstadsregionen, solgt til
Schroders
EUR ~150 mio. | 52.800 m²
Finansiel rådgiver til NIAM (SE)

2017
Akelius
63 boligejendomme med 2.300 lejligheder i Helsingborg, solgt til
Wilhem
Folksam
SEK 3,8 mia. | 175.000 m²
Finansiel rådgiver til Akelius (SE)

2017
Danske Bank
~30% af 'Scandinavian Center Aarhus', solgt til
Unavngiven investor
Pris uoplyst | 60.000 m²
Finansiel rådgiver til Danske Bank (DK)

2017
Blackstone
AREIM
23 boligejendomme med 800 lejligheder i Umeå, solgt til
rikshem
Pris uoplyst | 63.000 m²
Finansiel rådgiver til Blackstone (US) og AREIM (SE)

2017
CapMan
Shoppingcentrene 'Skanssi' i Turku og 'Entresse' i Espoo, solgt til
CBRE Global Investors
Barings
Pris uoplyst | 47.800 m²
Finansiel rådgiver til CapMan (FI)

2017
Balder
45 boligejendomme med 1.700 lejligheder i Tranås, Arboga og Köping, solgt til
D. Carnegie & Co.
SEK 1,4 mia. | 153.000 m²
Finansiel rådgiver til Balder (SE)

2017
Fusion af ledende rådgivende ingeniørvirksomheder
NIRAS
Alectia
Pris uoplyst
Finansiel rådgiver til NIRAS (DK)

Bedste Real Estate M&A rådgiver i Norden & Baltikum

2017 | 2016 | 2015 | 2014 | 2013

EUROMONEY MARKET LEADER REAL ESTATE 2017

NORDANÖ PARTNERS A/S
Jacob Kjær, Partner & Head of Denmark
Tlf.: 30 10 24 08
Email: jacob.kjaer@nordanopartners.dk

Frederiksborggade 15, 11. sal,
1360 København K

www.nordanopartners.com

“

Sammen med vores dygtige mægler-team har vi solgt mere end 400 boliger i Engholmene midt i København! Med TANGHOLM går vi i salg med vores største og sidste boligø, og dermed indledes den afsluttende del af en lang og spændende rejse.

Alexander Mottlau,
salgsdirektør Bolig NPV A/S

ENGHOLMENE
HAVNEN ER DIN

TANGHOLM

Nordisk elegance langs kanalerne

KRONJUVELEN MOD NORD

TANGHOLM knejser mod himlen som en moderne karréstruktur med varierende og raffinerede facadeudtryk. Boligøen længst mod nord er den første af Engholmenes kanaløer man møder, når man kommer ad hovedkanalen mod syd – som den yderste ø mod Havneholmen og dén tættest på byen.

NYE HORISONTER I HUS

Fortællingen om Engholmene er helt enestående. Kanalbyen har sat nye standarder for moderne boligliv, ved vandet midt i byen: *“Vi er umådelige stolte over, at være en del af denne rejse og også selvom det er med vemod, at TANGHOLM er vores sidste boligø i kanalbyen. Det er samtidigt fantastisk at tænke på, det først er nu historien for alvor skal leves i Engholmene”*, siger Alexander Mottlau og tilføjer, at NPV stadig har flere erhvervslokaler under udvikling i Engholmene – egnet til kontordomiciler, hotel o.lign.

NPV A/S opfører TANGHOLM, tegnet af Arkitema Architects. Den største af Engholmenes boligøer består af syv delikate bygningskroppe med hvert sit arkitektoniske udtryk. Tætstillede huse, som i et unikt fællesskab danner den store U-formede bebyggelse, der åbner sig ned mod den store havnekanal mod øst. Nordisk elegance fra sin smukkeste side med boliger i mange forskellige størrelser til unge og ældre, og både små og store familier.

Fotos: 3D visualiseringer med forbehold for ændringer.

NPV
BYGGER PÅ INDSIGT

WINSLØW ADVOKATFIRMA ØNSKER ESTATE MEDIA TILLYKKE MED 10 ÅRS JUBILÆET!

VAR DET FAST EJENDOM, DU SAGDE?

VI ER SPECIALISTER I RÅDGIVNING OM FAST EJENDOM

WINSLØW

MARCALLIANCE
FOR GLOBAL LAW
& TAX PRACTICES

Winsløw Advokatfirma // Gammel Strand 34 // 1202 Copenhagen // www.winlaw.dk // +45 3332 1033

GRUND VED SKOVLY-SKOLEN SÆLGES TIL NYBYGGERI AF PLEJEBOLIGER ELLER FRIPLEJEBOLIGER

Arealet udbydes med henblik på opførelse af nybyggeri til plejeboliger eller friplejeboliger med tilhørende service- og fællesfaciliteter. Bebyggelse skal opføres i én etage, dog med mulighed for at 40 % af byggeriets grundareal opføres i 2 etager.

Der kan afgives tilbud på køb af hele arealet, hvorpå der kan opføres maksimalt 70 boliger fordelt på 5-7 sammenbyggede boenheder hver indeholdende 10-14 plejeboligheder med tilhørende fællesarealer.

Det samlede areal vil kunne bebygges med maksimalt 5.775 etagemeter, eksklusiv kælder. Nærmere om bebyggelse mv. fremgår af Kommuneplan 2017. Der forventes kommunalplantillæg til rammeområdet, hvor det forventes præciseret, at anvendelsen også omfatter plejeboliger og friplejeboliger med tilhørende service- og fællesfaciliteter. Endvidere forventes kommuneplantillægget at give mulighed for at opføre en del af bebyggelsen i 2 etager.

Arealet er ikke særskilt vurderet og vil først blive endeligt opmålt og udstykket i forbindelse med et salg.

Købesummen skal betales kontant.

Udbudsvilkårene kan læses og hentes via kommunens hjemmeside (www.rudersdal.dk/udbud) eller via e-mail til alca@rudersdal.dk. Henvendelser vedrørende udbuddet kan rettes til mjm@gorrissenfederspiel.com.

Tilbud på køb af ejendommen forudsættes afgivet på særlig tilbudsblanket, der sendes til Rudersdal Kommune på nedenstående adresse samt i elektronisk form til alca@rudersdal.dk. Sammen med tilbuddet skal tilbudsgivere aflevere et skitseprojekt på dispositionsforslagsniveau.

Tilbud skal være kommunen i hænde senest den 20. august 2018 kl. 12.00.

Kommunen forbeholder sig ret til evt. at forkaste samtlige indkomne tilbud.

DER FINDES MANGE GODE GRUNDE, MEN HER ER DEN BEDSTE!

RUDERSDAL KOMMUNE UDBYDER GRUND VED SKOVLY-SKOLEN PÅ 16.500 M² TIL SALG.

RUDERSDAL KOMMUNE

RUDERSDAL KOMMUNE
Teknik og Miljø, Ejendomme
Øverødvej 2, 2840 Holte

estate

MAGASIN OM BYGGERI, EJENDOM OG INVESTERING

– udgives i samarbejde med Byggesocietetet

Nr. 03 | 2018 | 11. årgang

ANNONCESALG
Michael Mortensen
T: +45 28 34 03 19

ABONNEMENT OG KUNDESERVICE
estatemedia.dk/abonnement
M: service@estatemedia.dk
T: +45 29 16 05 36

REDAKTION
Ansvarshavende chefredaktør
Kamilla Sevel
M: sevel@estatemedia.dk
T: +45 42 76 00 20

LAYOUT
Sarah den Iseger
M: iseger@estatemedia.dk

ISSN nr. 2245-6910

TRYK
Stibo A/S

Kontakt os gerne, hvis du vil høre mere om værtskaber og sponsormuligheder på vores konferencer, events og seminarer.

Mira Trolle Scheel
Markedsdirektør, Partner
M: trolle@estatemedia.dk
T: +45 27 28 14 15

ESTATE MEDIA FYLDER 10 ÅR

Velkommen til jubilæumsudgaven af Estate Magasin. Med denne udgave kan vi fejre 10 år i branchen. En fødselsdag, som vi er meget stolte af, for det er ikke en selvfølgelighed, at en medievirksomhed overlever i et informations-samfund, der kører med så høj hastighed, som det vi er en del af.

Målet med Estate Magasin ved starten i 2008 var at skabe et nyt – aldrig-før-set-i-Danmark-kvalitetsmagasin, - der kunne være med til at udvikle branchen og samtidig skabe det kit, der gør det til en branche, ved at rapportere om udvikling, temaer og aktører. Vi ville være det magasin, der samler alt om ejendomme fra finansiering og advokathjælp til arkitektens bedste bud og administratorens udfordringer. Det var ikke helt let. Timingen var elendig. Førsteudgaven kom i maj 2008 2 måneder før Roskilde Bank krakkede og satte gang i lavinen, der væltede store dele af ejendomsbranchen. Annoncebudgetterne, som vi i sidste ende lever af, blev minimeret. Men vi er kommet igennem og står i dag stærkere end nogensinde, som den samlende videns- og medieportal, der via konferencer, nyheder og Estate Magasin skaber sammenhæng i branchen.

Gennem årene har vi lagt papir og spalter til tusindvis af artikler og synspunkter fra branchens ledende aktører og fra dagsordensættende nye stemmer. Vi har taget kontroversielle emner op og samtidig holdt godt fast i gamle traditionelle, og vi har tilført nye platforme som 2-dages konferencen Ejendomsdagene, online-overblikket over Ugen i Ejendom og senest Boligdagene.

Vi har allerede taget fat på den næste del af branchens udvikling og er i fuld gang med at arbejde med fremtidens begreber som PropTech, nye måder at investere og finansiere på for slet ikke at tale om de udviklingsområder, der er blevet en del af branchen de sidste 10 år og vil præge de næste 10.

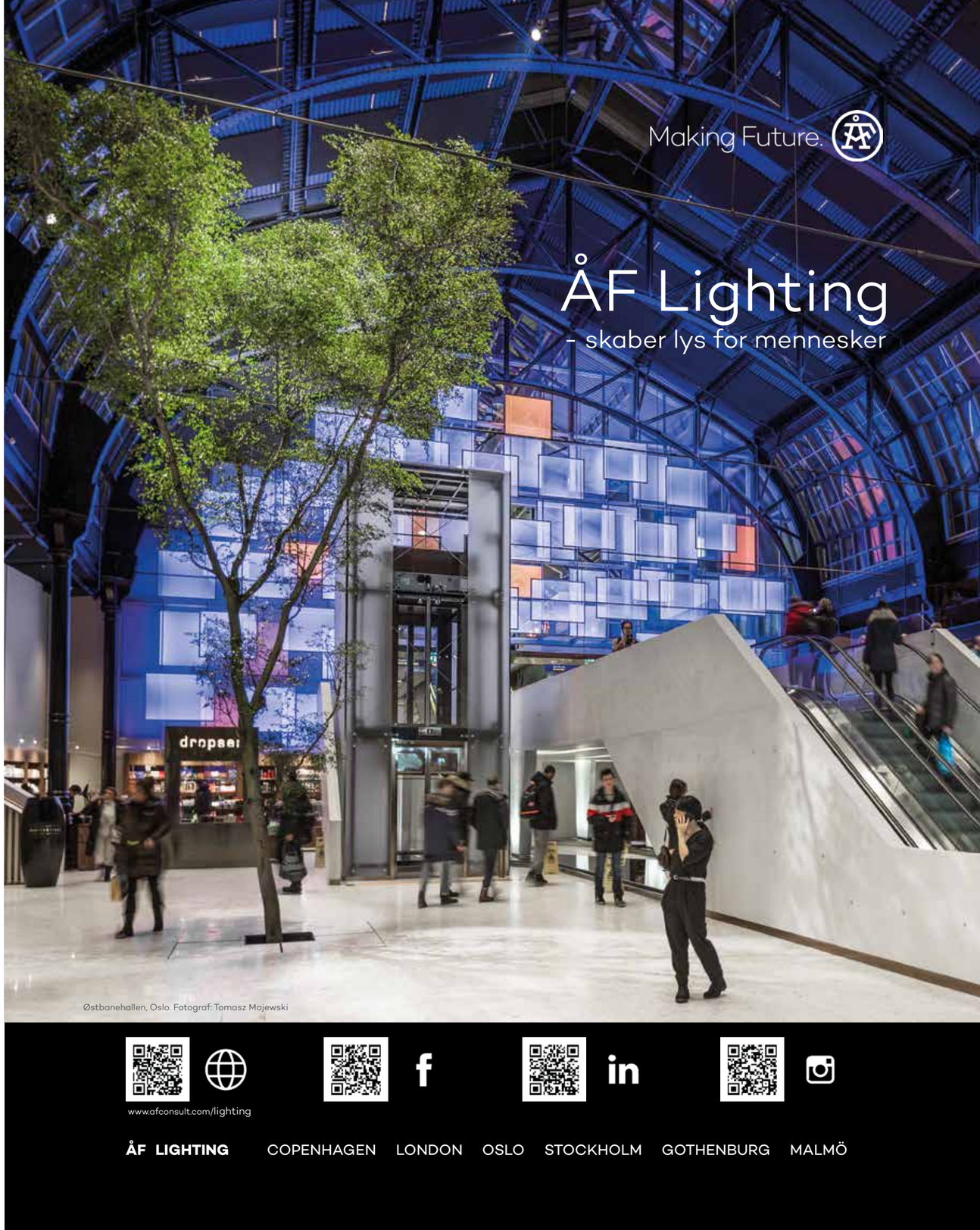
Nu går vi ind i en ny 10-års periode, og vi glæder os til at udvikle mediet med branchen. Nye platforme kommer til, og vi vil sikre os, at vi også understøtter branchen som den førende nyhedsportal, med det bedste, mest seriøse og meningsdannende magasin og ikke mindst med de mest aktuelle og meningsfulde konferencer og arrangementer. Men også at vi kan lancere nogle af de nye formidlingsmuligheder og sikre os, at ejendomsbranchen er klædt på til at bygge de bedste byggerier og drive ejendommene, så man vil bo og arbejde i dem.

Estate Media er en del af ejendomsbranchens DNA, og vi vil gerne sige tusind tak til de mange, der gennem årene har formidlet deres budskaber i magasinet både som annoncører og i artikler.

Vi har lavet en helt særlig fyldig udgave i anledning af vores jubilæum med masser af interviews med profiler fra branchen, der har noget på hjerte, og trendsættere, som ser ind i branchens fremtid. Vi ser også tilbage på Estate Medias 10 år i artiklen på side 92, hvor du kan møde alle os, der i dag former branchens ledende videns- og medieplatform.

Rigtig god læsning!

Med venlig hilsen
Kamilla Sevel
Chefredaktør



Østbanehallen, Oslo. Fotograf: Tomasz Majewski

www.afconsult.com/lighting

ÅF LIGHTING COPENHAGEN LONDON OSLO STOCKHOLM GOTHENBURG MALMÖ

PROPERTY MANAGEMENT

FACILITY MANAGEMENT

BYGGETEKNISK RÅDGIVNING

FINANSIEL RÅDGIVNING

Cobblestone

Hos Cobblestone vokser vi med vores kunder og er på få år blevet en af branchens største og mest alsidige spillere. Vi er i dag over 100 ansatte, der arbejder målrettet på, at du som ejendomsejer kan nå dine mål. Hos os er det business casen og dine serviceønsker, der bestemmer, hvordan vi forvalter din ejendom og betjener dine lejere – ikke vores IT-systemer og forretningsgange.

Kontakt direktør Rasmus Juul-Nyholm
rjn@cobblestone.dk

www.cobblestone.dk

Indhold

Artikler

10 **LEDER**
Estate Media fylder 10 år

14 **NYT FRA BYGGESOCIETETET**
Stort tillykke med jubilæet

16 **DER ER TRODS ALT MANGE, DER ER I STAND TIL AT REFLEKTERE**
Interview med Per Hallgren

24 **FAKTA FREMFOR FØLELSER**
Interview med Henrik Dahl Jeppesen

34 **NY SERIE | MAKKERPAR I EJENDOMSBRANCHEN**
Som bror og søster

48 **"WHY" ER DET NYE SORT**
Interview med Rikke Lykke

68 **DÅRLIG TIMING BLEV VENDT TIL SUCCES**
Interview med Kuben Management

74 **NÅR VELGØRENHED FØRER TIL VERDENSMÅL**
Interview med Jesper Nygaard

92 **ESTATE MEDIA HAR 10 ÅRS JUBILÆUM**
Ejendomsbranchen kigger 10 år frem og 10 år tilbage

08 18 **10 IKONISKE FORSIDER :**
Vi har samlet en række forsider fra 2008 og frem. Se nogle af de temaer, der har præget branchen i artiklerne gennem hele magasinet. Sider 22, 30, 32, 46, 54, 72, 78, 88, 115, 116

Ordet er dit

80 **DEBAT** | W&I-Insurance i danske ejendomstransaktioner. Af Frej Vermund Skov, senioradvokat, Kromann Reumert

82 **DEBAT** | Når ledningen kommer i vejen. Uventede gæster i udviklingsprojekter. Af Niels Kjær, advokatfuldmægtig, Klar Advokater

86 **DEBAT** | Ny ejerlejlighedslov - Nye muligheder? Af Jon Vestergaard Jacobsen , landinspektør, Landinspektørfirmaet LE34 A/S

Overblik

42 **TAL OG TENDENSER**

118 **VIRKSOMHEDER OG MENNESKER**

55 **10 ÅR I BRANCHEN**

99 **BRANCHEGUIDE**

AF TONY CHRISTRUP
Landsformand,
Byggesocietetet

"Byggesocietetet skal være stedet, hvor bygge- og ejendomsbranchen samles".

STORT TILLYKKE MED JUBILÆET

Det er ti år siden, at Estate Media udkom første gang som Magasinet Ejendom. Og mens den danske bygge- og ejendomsbranche blev sendt til tælling med den finansielle krises indtog i sommeren 2008, gik I i luften med Danmarks nye erhvervsmedie. Det skal I have tak for.

I har om nogen været med til at gøre en ellers konservativ og lukket dansk bygge- og ejendomsbranche transparent. Frem mod dette 10-års jubilæumsnummer har den trofaste læser kunnet genopleve en række ikoniske magasiner; store branchefolk har gennem de sidste ti år ladet sig interviewe, nye byudviklingsprojekter er blevet fulgt tæt og nogle af de største transaktioner er blevet sat under lup.

I har fra dag ét leveret journalistik på højt niveau og siden etableringen af Estate Konference i 2009 har I med mere end 40 konferencer og seminarer årligt bidraget til videndeling og debat om branchens og markedets udvikling.

Et 10 års jubilæum er også en kærkommen anledning til at gøre status. Det har I gjort, og I tager med et styrket ledelsesteam hul på en spændende udvikling med at fastholde jeres position som en stærk medie- og konferencevirksomhed, og samtidig sikre fremdrift og vækst.

Endnu en gang tillykke med jubilæet. Jeg ser frem til sammen med Byggesocietetets sekretariat at fortsætte det gode samarbejde og i fællesskab sikre viden og netværk i den danske bygge- og ejendomsbranche. ■

Dada

LUKSUS ØKONOMI
KØKKEN
Skab merværdi på dit projekt

Det Italienske succes køkken Dada stormer fremad i metropolerne, New York, Miami, London m.fl. Med køkken designs til nogle af de mest omtalte ejendomsudviklinger. Særkendet er den høje kvalitet til særlige projektpriser.

Kender du ikke allerede Dada, så afsæt en time til at blive præsenteret for udvalgte designforslag i prisklasser fra kr. 30.000 og opad. Mulighederne er mange og INTERSTUDIO tegner gerne det projektkøkken, I har behov for.

Udover konkrete designforslag byder vi naturligvis på at se, føle og røre eksisterende køkken designs i showroomet samt fremvisning af de mange materiale muligheder.

Velkommen

Book en time med Dada hos
Mads Bødker
telefon: 4191 8593
email: mb@interstudio.dk

INTERSTUDIO
Business
Kristen Bernikows
Gade 6, 1. sal
1105 København K

interstudio.dk

SMART WORKING
INTERSTUDIO
BUSINESS

- I 80erne byggede vi enorme mængder til spekulation. Der var over 500.000 kvm. på vej dengang. I 2006-2007 blev der så sat lidt i gang igen. Og nu kommer vi så dertil igen, at flere store investorer overvejer at sætte i gang i spekulation. Jeg siger ikke, at historien dermed gentager sig for det gør den sjældent. Men det er en observation, som man bør tage med i betragtning i overvejelserne omkring nye investeringer, siger adm. direktør Per W. Hallgren, Jeudan.

- DER ER TRODS ALT MANGE, DER ER I STAND TIL AT REFLEKTERE

Og derfor får vi ikke en krise igen på samme måde som sidst, for ejendomsbranchen er blevet professionaliseret de seneste år. Men det skyldes ikke kun, at der er kommet internationale investorer til. Læs her hvordan adm. direktør i Danmarks største børsnoterede ejendomsselskab ser udviklingen i branchen de næste 10 år

- Nogle gange hører jeg, at ejendomsbranchen er blevet mere professionel, fordi der er kommet internationale investorer. Jeg tror, at det var sket alligevel. Vi er også i de danske ejendomsselskaber blevet langt dygtigere siden finanskrisen, siger adm. direktør Per W. Hallgren, Jeudan.

Per W. Hallgren er en erfaren ejendomsmand. Han kom ind i branchen i 1993 og har altså 25 års erfaring med op- og nedture at trække på, når han skal forberede Jeudans 23,6 milliarder kr. store portefølje på fremtiden. Og Per W. Hallgren har en klar overbevisning om, at udenlandske investorer eller ej, så var branchen i alle fald blevet mere regelret. For oplevelserne i 2008 gjorde indtryk på de eksisterende aktører, og som han siger:

- Der er jo trods alt også mennesker i branchen, der er i stand til at reflektere. I hele forløbet efter den sidste krise har vi set, at man i højere grad har formået at læse sin egen historie. Forretningsetikken har det bedre uanset de internationale investorer, siger Per W. Hallgren.

Stærkt transaktionsfokus

En af de ting, som ofte bliver fremhævet er, at internationale investorer bruger flere rådgivere end de danske.

- I forhold til de mere hjemlige investorer, så er det klart, at internationale investorer har brug for mere lokal rådgivning. Det ville da være mærkeligt, hvis Jeudan skulle have lige så meget hjælp som en fond, der aldrig har købt noget i Danmark før.

Korrektion på den korte bane

Selvom der muligvis kan komme en korrektion i markedet på den korte bane, så er Per W. Hallgren meget fortrøstningsfuld på Jeudans kerneområde, København Citys, vegne og fastholder opkøb af ejendomme i det centrale København. Det betyder, at en stor del af porteføljen består af ældre "brugte" ejendomme. Faktisk ligger 92 procent af porteføljen i det centrale København.

- Det er jeg ikke bekymret for. Jeg tror, efterspørgslen på erhvervslokaler i centrum af København fortsætter, og København er blevet en helt fantastisk by. Om 12 måneder er Metro Cityringen klar. Jeg håber, at vi kan styre os lidt, så der ikke kommer alt for mange

> *FORRETNINGSETIKKEN I HELE BRANCHEN HAR DET BEDRE – UANSET DE INTERNATIONALE INVESTORERS ANKOMST*

Per W. Hallgren

anlægsopgaver lige oveni. Men vi har ikke klaget, for selvom det har berørt mange af kunderne i vores ejendomme og givet gener i anlægsperioden, så er vi sikre på, at det kommer til at skabe stor værdi for alle, når metroen står færdig.

Per W. Hallgren forventer en fortsat attraktiv by, og derfor fastholder Jeudan fokus på hovedstaden.

- Jeg ser et København, der fortsætter sin gode udvikling og bliver en bedre og bedre by. Globalt set er det leben, der er kommet i København, - som samtidig har bevaret sin sjæl, - fuldstændig enestående.

De næste 10 år kommer til at stå i lyset af, hvem der bedst formår at vinde kampen om kunderne.

- Det bliver helt essentielt for alle i ejendomsbranchen fremadrettet, om man formår transformationen fra at flytte fokus fra opfattelsen af vores lejere til kunder. Det har vi selv arbejdet meget strategisk med. Jeg vil ikke lægge hovedet på blokken for måske kan man stadigvæk godt et eller andet sted i København finde et Jeudan-skilt, hvor der står "Til leje". Men jeg håber det ikke. For det er jo afsender-kommunikation. Sådan ønsker vi ikke, at vores fokus skal være. I stedet skal vi have givet vores meget nålestribede budskab kant som for eksempel "Bo som en konge med en dronning som nabo", som er en af vores seneste kampagner i forbindelse med et lejemål i Amaliegade.

Lejerne var irriterende

Den tilgang er kommet, fordi Jeudan har været gennem en erkendelsesrejse.

- Før i tiden beskrev administratorerne nogle gange lejerne som de irriterende momenter i arbejdsdagen. Når vi spurgte medarbejderne, hvor værdierne blev skabt, så sagde de alle sammen, at det gjorde de i ejendommene. Men det er jo ikke ejendommen i sig selv, der skaber cash flowet. Det er jo kunderne, og når der står plus nederst i regnearket er det udelukkende, fordi nogle har så meget lyst til at være i en ejendom, at de vil betale prisen for det. Den forståelse skal alle medarbejdere her i huset have, og det var en proces, vi satte i gang allerede i år 2000 og holder fast i hele tiden at videreudvikle.

Omstillingsparathed og fleksibilitet er andre vigtige parametre, som kommer til at præge fremtidens marked.

- Lige nu har vi 99 procent af vores kontorer udlejet. Men i 2013 havde vi en tomgang på over 5 procent. Så fjernede vi i juli 2013 uopsigeligheden på alle lejemål under 1.500 kvm., og den service gjorde, at tomgangen faldt. Den slags tiltag, som var utænkelige før, kommer vi til at gøre meget mere af, siger Per W. Hallgren.

Ejendomsbranchen står foran en digital omstilling, og det er nok den enkeltstående faktor, som flest i branchen kan blive enige om vil skabe forandring i branchens ageren i de kommende 10 år. Uden at de dog kan sætte fingeren på, hvor, hvordan og hvor meget. Det er Per W. Hallgren heller ikke i tvivl om bliver afgørende. Men han er omvendt meget opmærksom på ikke at lade sig forblænde.

- Digital udvikling må ikke være et mål i sig selv. IT og digitalisering skal være et værktøj til at beskæftige os med kunden. Det skal gøre det nemmere at være kunde og må i hvert fald ikke gøre det mere besværligt.

Fiber og fleksibilitet

Man skulle måske tro, at der kunne være en indbygget udfordring i en ældre

BYGGERIETS STRATEGISKE PARTNERSKABER

Oplever I budgetoverskridelser og konflikter indenfor offentligt og alment byggeri? Ønsker I byggeri med mindre risiko for tvister om tid og økonomi? Så er strategiske partnerskaber noget for jer.

Strategiske partnerskaber er en fast, langtidsholdbar relation mellem den offentlige bygherre og et konsortium, der består af relevante tekniske rådgivere, entreprenører og specialister, der kan bidrage til byggeriets planlægning, projektering, udførelse og optimering.

Med et strategisk partnerskab skabes der mulighed for at:

- Arbejde sammen på lang sigt
- Udnytte erfaring og fælles opsamlet viden
- Minimere bureaukratiske processer
- Fokusere på innovation og bæredygtighed
- Reducere tvister

Med vores kompetencer og erfaringer kan vi hjælpe din virksomhed eller byggeadministration hele vejen gennem udbud, kontraktforhandling og partnerskabets indledende faser.

Vi kan hjælpe jeres organisation med at få afklaret, om et strategisk partnerskab kan være en fordel for jer. Vi rådgiver i alle byggeriets faser, herunder i forbindelse med udarbejdelse af dokumenter, så de passer til jeres forudsætninger, ønsker og behov.

Læs mere på dlapiper.dk

DLA Piper er en global advokatvirksomhed med kontorer i mere end 40 lande i Nord- og Sydamerika, Europa, Mellemøsten, Afrika, Asien og Stillehavsområdet og kan således levere juridisk rådgivning i hele verden.

ejendomsportefølje og digital udvikling. Men selvom de ældre ejendomme vil sakke agterud, når det gælder fremtidens krav til energiforbrug og fleksibilitet, så er Per W. Hallgren alligevel ikke bange for, at efterspørgslen på dem falder.

- Jeg frygter ikke ret meget i den retning, men jeg kan godt se, at der er nogle udfordringer i ældre ejendomme og de krav, som virksomheder stiller i dag. Når det er sagt, så har vi nu fiber-kabler i alle vores ejendomme. Fiber-kablerne anvendes af os selv til kommunikation med for eksempel varme-centralen, men tilbydes også vores mange kunder som en serviceydelse, der er konkurrencedygtig i forhold til andre udbydere - så den del kan vi løse lige så godt som i nye ejendomme. Og samtidig er der sjæl, stemning og bymiljø, og dermed plads til begge dele.

Når det gælder energiforbruget, er det lidt anderledes.

- Man er bare nødt til at acceptere, at de har et lidt højere energiforbrug end andre typer ejendomme. Men jeg oplever hos både turister og blandt unge, at der er stor begejstring for det København, der blev bygget for omkring 100-150 år siden. Jeg kan godt være bekymret for, om det vi opfører i dag primært bliver opført for vores egen skyld eller det også bliver for vores børn og deres venners. Jeg oplever, at de unge generationer elsker København, for det byen er i dag. Vil de også komme til at synes, at vi har tilført byen noget godt med de bygninger, vi bygger i disse år? Jeg er ikke sikker. Måske. Men vi bør i hvert fald tænke over det, siger Per W. Hallgren. ■

Af Kamilla Sevel

- Jeg har set mange tomme, kolde og kedelige ejendomme, som efter nogle år er fyldt med mennesker. Det er det helt særlige ved at være i denne her branche, at man er med til at skabe den forandring, siger adm. direktør Per W. Hallgren, Jeudan. Her er det indgangen til Bredgade 30, hvor Jeudan har skabt et kontorfællesskab og selv har domicil.

TILLYKKE MED DE 10 GODE ÅR, ESTATE MEDIA
-
TAK FOR VIDEN, INSPIRATION OG GODT NETVÆRK

HOS TRUE MARKET VALUE KAN MAN FÅ:

EFFEKTIVITET

DOKUMENTATION

DEN SANDE MARKEDSVÆRDI

TRUE MARKET VALUE

Gennemskuelige ejendomstransaktioner
TrueMarketValue.dk

08/18

FRA FINANSKRISE TIL JUBELÅR

Estate Media fejrer 10 års jubilæum med artikelserien:
10 ikoniske forsider

- I oktober meldte Skanska ud, at selskabet skulle sælges. 3 måneder efter blev der skrevet historie: En af Danmarks største entreprenører var blevet skilt ad – købt af konkurrenter, der fik suppleret forretningen. Samtidig stod Skanska styrket tilbage på dansk jord på udviklingssiden, skrev vi i førsteudgaven.

FØRSTEUDGAVEN :

MILLIARDFORRETNING SOLGT PÅ 3 MÅNEDER

I slutningen af maj 2008 skete der en revolution i det danske medieejendomsmarked. Magasinet Ejendom udkom for første gang, og rundt om i ejendomsbranchen var der allerede før udgivelsen udtrykt stor støtte til projektet, så en total overraskelse var det ikke, da førsteudgaven kom gennem brevsprækken.

I Lederen kunne vi dengang efter et stort internationalt researcharbejde skrive om den nyfødte:

"Du sidder med første udgave af Danmarks nye magasin om ejendom og byggeri i hånden. Med inspiration i den internationale magasinpresses seneste tendenser har vi skabt Magasinet Ejendom, (i dag Estate Magasin, red.), og vi kan med glæde sige, at vi nu synes, vi kan præsentere en nyskabelse på det danske marked både i form og indhold.

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

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

Det troskabsløfte har vi i Estate Media holdt lige siden. Den første forside blev med Peter Nymann-Jørgensen, der kunne fortælle, hvorfor Sveriges – og en af verdens største entreprenører – havde opgivet kampen om entreprisemarkedet i Danmark og nu kun ville satse på projektudvikling. Og det ved vi jo i dag – måske – var meget klogt, for entreprenørbranchen har ikke siden været et nemt marked at få afkast i. Til gengæld har Skanska klaret sig godt som projektudvikler i Danmark og har i dag flere store projekter på vej både indenfor kontorer og boliger. Skanska har blandt andet udviklet 250.000 kvm. erhverv og står bag størstedelen af kontorerne på Havneholmen og Kalvebod Brygge i København.

Allerede for 10 år siden vidste Skanska, at det næste store projekt ville blive Scanport nord for lufthavnen, som blev indkøbt i slutningen af 90erne.

Dengang var planerne, at der skulle bygges 95.000 kvm. i 4 blokke med 23.000-25.000 kvm. i hver. Og der blev arbejdet med den norske investor Arthur Buchardt om et 5-stjernet hotel i den ene blok.

Helt sådan blev modellen ikke, men i dag bygger Skanska hovedkontor til 600 medarbejdere fra Ferring i Scanport. Og der kommer også et hotel, men dog et Scandic Hotel med 357 værelser, så der i alt udvikles 66.000 kvm. kontorer med både domicil og flerbrugerhuse.

Og i Ørestad er et nyt Skanska-udviklet domicil til 800 medarbejdere også på vej sammen med blandt andet boligejendomme. I Ørestad har Skanska også udviklet boligejendomme, som er solgt til svenske investorer som Balder og Heimstaden.

Skanska er ligesom NCC Property Development med enorm svensk kapital i ryggen blandt de få projektudviklere, der overlevede at ligge med jord gennem krisen. Og historien om Skanskas delvise farvel til Danmark blev altså omdrejningspunktet for den første udgave af Estate Magasin. ■

Af Kamilla Sevel

Foto: DEAS

Fakta fremfor følelser

Transformationen fra en branche med "høj hat og cigarføring" til en branche båret af fakta, professionel analyse, samfundssind og fællesskab er i gang. Og den kommer til at tage fart i de kommende år

- Man må ikke undervurdere, at ejendomsbranchen er blevet mere faktabaseret. Der er ligefrem kommet selskaber, der sælger analyser og fakta, og den udvikling fortsætter ikke mindst for at underbygge en effektivisering på bæredygtighedsfronten, siger adm. direktør Henrik Dahl Jeppesen, der nu ikke bare skal bidrage til at føre branchen ind i fremtiden som adm. direktør for Danmarks største drift- og administrationsvirksomhed i ejendomsbranchen men også som nyvalgt formand for Ejendomsforeningen Danmark, der organiserer 85 procent af ejendomsejere og administratorer i Danmark.

Er ejendomsbranchen fulgt med udviklingen frem mod 2018?

Nej, det er den faktisk ikke på flere punkter, lyder det provokerende svar fra Henrik Dahl Jeppesen, nyudnævnt formand for Ejendomsforeningen Danmark og mangeårig direktør for en af den danske ejendomsbranches største aktører, Deas, der administrerer og driver mere end 2.000 ejendomme over hele Danmark.

Henrik Dahl Jeppesen har været i ejendomsbranchen "altid". Og når han ser på dem, der kommer ind i branchen nu, er der en ting, der slår ham:

- Den generation af medarbejdere, som kommer ind i ejendomsbranchen i disse år, har aldrig prøvet andet end medvind i et lavrentesamfund, siger Henrik Dahl Jeppesen.

Passivsiden blev aktiv

Når han ser tilbage på de sidste 10 år og lidt mere, så er der sket en række ting, som har forandret hele ejendomsmarkedet radikalt.

- Der er løbet en strøm af professionalisering igennem branchen, både blandt investorer, rådgivere og leverandører de sidste 15 år. Man kan sige, at vi er gået fra følelser til fakta, fordi mulighederne i dag kræver en anden form for analyse og strategi, siger Henrik Dahl Jeppesen og fortsætter:

- Godt købmandskab er stadigvæk vigtigt, men en transaktion er i dag langt mere processtyret. I Deas er ambitionen

Henrik Dahl Jeppesen er blandt de ganske få, der har været hele 2 gange på forsiden af Estate Magasin. Både i 2016 og i marts 2010, hvor daværende Dan-Ejendomme cementerede sin førende position i det danske marked med købet af Kuben Management. Dengang skrev vi sådan her:

Da adm. direktør Henrik Dahl Jeppesen den 12. februar 2010 efter flere ugers intense forhandlinger kunne skrive under på købet af Kuben Ejendomsadministration for 34,5 millioner kr., så cementerede han dermed Dan-Ejendommes position på det danske administrationsmarked som en af kun to store selskaber.

Som alle ved i dag, så er Datea, der var den anden af de to store, siden blevet købt af Newsec og Cobblestone og CEJ vækster i disse år markant, så der efterhånden er 4 store på det danske marked.

Også Deas er blevet købt, og det fortalte Henrik Dahl Jeppesen om i Estate Magasin i 2016.

- INGEN DRIVER DERES EJENDOMME SELV OM 10 ÅR, sagde han som baggrund for den massive vækst i administrationsselskaberne.

Der er 8 år tilbage til at se, om han får ret i den forudsigelse.

for eksempel at blive en vidensbank, der generer data og transformerer dem til indsigt i driften af ejendomme, og det betyder, at vi vil kunne basere vores rådgivning på en helt anden professionel virkelighed.

Internationaliseringen slår igennem med sprogkrav

Det slår igennem på de krav, der bliver stillet til at arbejde i ejendomsbranchen.

- Ejendomsbranchen er blevet mere international, og det er en af de centrale drivere af udviklingen af branchen, der er slået igennem på meget konkret niveau. For 10 år siden var der ingen, der spurgte, om man talte engelsk i ejendomsbranchen for hvorfor skulle man det? I dag er det blevet sædvanligt og helt nødvendigt, fordi så stor en del af arbejdet foregår på engelsk.

Og udviklingen bliver kun endnu mere markant.

- For 10 år siden talte man ikke om organisationsmæssige begreber som ledelse, marketing eller branding osv. Vi skal ikke mere end 20 år tilbage før en fra ejendomsbranchen var en direktør med høj hat og cigar. Der er sket en markant udvikling på rådgiversiden, hvor man i dag bruger rådgivere hele vejen rundt om en ejendom.

Men hvad bliver så de næste skridt i transformationen af ejendomsbranchen?

- Digitalisering kommer til at fylde mest for os alle sammen fremover. Vi >

THE FULL SERVICE PROPERTY HOUSE

NEWSEC DATEA
PROPERTY ASSET MANAGEMENT
45 26 01 02

> *VI ER EN BRANCHE MED EN MASSE SPÆNDENDE MULIGHEDER, OG HVIS VI FORTSAT VIL TRÆKKE TALENT, SÅ SKAL VI BLIVE ENDNU BEDRE TIL AT SYNLIGGØRE DEM.*
>
> *Henrik Dahl Jeppesen*

skal finde ud af, hvordan vi som branche arbejder sammen i den nye verden. Både på byggedriftssiden og på administrationssiden. I Danmark har vi været gode til, at alle de offentlige systemer er blevet mere digitale, og nu kommer turen til alle private parter. Vi skal være digitale både når det gælder det, der er indeni og udenfor bygningerne, siger Henrik Dahl Jeppesen.

Tænk stort og smart

Han kunne godt tænke sig, at man i højere grad tænkte stort i Danmark og ikke kun i ejendomsbranchen. En af de ambitiøse ideer, som han gerne så indført er en "Smart City" i betydningen, at man digitaliserer det offentlige rum.

- Det er nok ikke lige teleudbydernes drøm, men hvis vi virkelig skulle skabe noget unikt i København, så kunne det være en "Smart city" forstået på den måde, at så snart man kom inden for Ring 2, så var man forbundet. Hvis nogen i verden skal drive den version, så skal det da netop være København. Lejere, leverandører, borgere og bygninger. Hvorfor ikke koble det hele sammen i et netværk?, siger Henrik Dahl Jeppesen.

En anden vigtig markør i de kommende år bliver den måde, vi tænker ejendomme på.

- Jeg tror, man kommer til at efterspørge boliger, som er mere tematiserede. Det kan være røgfrie boliger eller bæredygtige boliger eller seniorkoncepter som svenske Bovierans, hvor der både er plads til fællesskab og individualitet eller noget helt andet. Men den måde vi har bygget boliger på indtil nu kommer ikke til at fortsætte.

Intet nyt fra bæredygtighedsfronten

Og så kommer fakta fremfor følelser til at blive suppleret af samarbejde og fællesskab.

- I ejendomsbranchen skal vi aflevere noget, der også er godt om 50 år. Det kan vi kun, hvis vi arbejder mere på tværs og skaber et fællesskab mellem aktørerne, så vi trækker i samme retning men også i samarbejde med dem, der skal bruge og overtage bygningerne. Vi mangler en erkendelse af, at vi i branchen er leverandør til dansk erhvervsliv. Vi leverer grundlaget for deres forretning: kontorer, butikker, logistiklokaler samt boliger til medarbejderne. Den erkendelse skal vi have skabt.

Ejendomsforeningen Danmark samler 85 procent af de danske professionelle ejendomsbesiddere og administratorer, og derfor bliver det naturligt platformen. Henrik Dahl Jeppesen er som formand i samarbejde med nytiltrådte Jannick Nytoft i fuld gang med et strategiarbejde, der netop kommer til at understøtte ejendomsbranchens fremtidige placering og bidrag til samfundet.

- Vi skal skabe større bevidsthed om, hvad vi bidrager med. Vi skal være en del af det "rigtige" samfund, vi skal være "synlige", og vi skal som branche se os selv i en langt større kontekst end, hvad vi skaber med den enkelte bygning. Vi skal have placeret ejendomsbranchen rigtigt som en vigtig bidragsyder til fremtidens samfund, siger Henrik Dahl Jeppesen. ■

Af Kamilla Sevel

DU KAN OUTSOURCE HELE DIN KONTORPORTEFØLJE

Vores netværk med klargjorte kontorer, coworking og mødelokaler giver vores kunder mulighed for hel eller delvis outsourcing af deres kontorportefølje.

Med én kontrakt, enkel rapportering, en tilknyttet kundeansvarlig og kundeservice døgnet rundt. Med kontorfaciliteter, der er klar til brug, højhastighedsinternet og telefonservice, receptionist, køkken og rengøring inkluderet, hjælper vores netværk virksomhederne med at fjerne arbejdet med administration af ejendom.

*Hvis du ønsker flere oplysninger, så ring til os på **+45 33 37 72 10**, besøg os på **regus.dk** eller **download vores app***

VI UDVIDER VORES NETVÆRK
Hvis du har plads i din ejendom, så besøg regus.com/landlords

HVIS DU ER ERHVERVSMÆGLER
Så ring til os på **+45 89 87 17 86** for at **modtage 10 % provision**

Regus™

FRA FINANSKRISE TIL JUBELÅR

Estate Media fejrer 10 års jubilæum med artikelserien:
10 ikoniske forsider

Gyrithe Saltorp (tv) og Solveig Rannje, der i denne udgave fra 2009 drøftede asset management-markedet, har begge været på forsiden af Estate Magasin mere end en gang. Gyrithe Saltorp som direktør i Bygningsstyrelsen og Solveig Rannje som direktør i SEB Ejendomme.

DA ASSET MANAGEMENT KOM TIL DANMARK

Drift afløste transaktioner,
da krisen brød igennem

I januar 2009 var Gyrithe Saltorp i det daværende PG Property Management med ansvar for asset management og Solveig Rannje, der dengang var ansvarlig for driften af porteføljerne i EjendomsInvest, på forsiden af Magasinet Ejendom (Estate Magasin).

I dag er Gyrithe Saltorp direktør for VLA Arkitekter og Solveig Rannje for SEB Ejendomme. Men dengang var de begge ledere af en ny disciplin og begreb - i hvert fald i det danske marked, - kaldet det internationale "asset management", og det greb Estate Magasin fat i. Ikke mindst fordi transaktionsmarkedet var bremset fuldstændig op, var det blevet helt bydende nødvendigt for ejendomsforvalterne at tilføre værdi gennem optimal drift. Det virker helt naturligt i 2018, men det var det ikke for alle i 2009.

– I bund og grund handler det om at se ejendomme som en aktivklasse på linie med aktier og obligationer, hvor man hele tiden plejer porteføljen og sammensætter den rigtigt. Asset management er en mere komplet tilgang til ejendomme. Selve administrationen er en enormt vigtig del af det, vi laver, men den er ikke nok. Vi skal også kunne udnytte alle de muligheder, vi støder ind i, sagde Gyrithe Saltorp dengang.

I dag er asset management blevet en disciplin, som en lang række virksomheder byder ind i. Og mens de traditionelle administrationsselskaber primært opkrævede husleje og tjekkede, om den nu blev betalt, så er nutidens asset management langt mere omfattende. Det handler om at tilføre ejendommene værdi, udvikle dem og hele tiden arbejde med potentialet. Og for andre handler det yderligere om at forvalte et mandat og sørge for at købe og sælge, så investorernes betroede midler bliver forvaltet bedst muligt.

I magasinets leder skrev vi, at " For dem, der orker, så er det nu, de bedste ressourcer bliver kastet i profilering. De markante projekter og spændende innovative initiativer drukner ikke længere i mængden som for bare 2-3 år siden. De, der markerer sig nu, vil vinde på sigt. "

Det var nok en anelse kæphøjt, for det var trods alt de færreste, der i 2009 havde ressourcer til meget andet end at overleve. Omvendt så var det rigtigt set i bakspejlet. Der var enkelte i markedet, der havde siddet på hænderne i 2007 og 2008, og de var klar til at købe nødlidende ejendomme op i 2009. Det blev dog aldrig det brandudsalg, som nogle havde forudset, fordi der blev spændt et sikkerhedsnet ud under bankerne og dermed under de hårdest ramte kunders ejendomme. Det betød, at de ikke blev kastet på markedet i et hug, sådan som nogle havde forventet. ■

Af Kamilla Sevel

FRA FINANSKRISE TIL JUBELÅR

Estate Media fejrer 10 års jubilæum med artikelserien:
10 ikoniske forsider

FARVEL BØRSNOTERING

Børsnoterede ejendomsselskaber er ikke Danmarks force

- Selvom det igen er blevet "hot" at arbejde med ejendomme, så mærker jeg tydeligt, at branchen er blevet mere professionel end den var sidst, vi havde højkonjunktur, sagde adm. direktør Søren Stensdal i Estate Magasin nr. 2 i 2017.

I foråret 2017 kunne man i Estate Media læse interviewet med Søren Stensdal, der efter flere års overvejelser havde besluttet at afnotere udviklings- og ejendomsselskabet Asgaard Group. Den beslutning er symptomatisk for børsnoterede ejendomsselskaber i Danmark. Mens der i Sverige inklusiv de udenlandske er over 25 aktier at investere i, så har vi i Danmark kun en enkelt større aktie i form af Jeudan.

Det har branchen ærgret sig over i flere år, fordi store børsdrevne koncerner er med til at højne transparens og markedsfokus. Der har da også i de seneste 10 år været gjort flere forsøg på at skabe en ny børsnoteret ejendomsgigant i både privat regi og i regi af nogle af de finansielle rådgivningsselskaber. Men lige meget har det hjulpet.

Danmark mangler fortsat et åbent marked for investering i ejendomme, og hvis man vil investere for et mindre beløb, så er man henvist til selv at købe en mindre ejendom, købe sig ind i en kommanditselskabslignende struktur eller gå sammen med andre i en club deal.

De seneste 10 år er der blevet færre og ikke flere muligheder for low entry i ejendomsmarkedet. Men så alligevel ikke. For sidste år lancerede et tech-firma en ny webside. Brickshare.dk gør det muligt at investere i ejendom med en indgangssum helt ned til 10.000 kr. Her er der ikke tale om børsnoteringens mange krav, så bidraget til at diversificere og professionalisere ejendomsbranchen ad traditionel vej bidrager Brickshare ikke til. Til gengæld muliggør hjemmesiden en let adgang til at investere i ejendomme og samtidig sprede sin portefølje. ■

Af Kamilla Sevel

I Pier47 er der plads til innovation

Den ikoniske kontorejendom Pier47 er beliggende på Langeliniespidsen, hvor den afslutter rækken af nyfortolkede pakhuse. Med et levende miljø og attraktive fællesfaciliteter omfavner ejendommen tidens trends og indbyder til videndeling og innovation.

Flere tendenser inden for udlejningsmarkedet har de seneste år indbudt til at gøre op med status quo, når det kommer til kontorindretning og -koncepter. Her er det særligt flerbrugerkoncepter, fleksibilitet og ikke mindst samarbejder på kryds og tværs, der i stigende grad har gjort deres indtog. Det topmoderne pakhus, Pier47, rummer alt dette og har siden marts været base for startups, scale-ups og innovationsteams.

Rainmaking at Pier47
'Rainmaking at Pier47' hedder det innovative fællesskab, der er etableret i ejendommen, og som navnet antyder, er det iværksætterorganisationen Rainmaking, der står bag. Med Pier47 som fælles platform får virksomhederne adgang til innovationssamarbejder, videndeling, workshops og undervisning. "Med sine åbne etager inviterer Pier47 til projekter på tværs af virksomheder og teams. Derfor er det helt oplagt at placere et arbejdsfællesskab her, hvor innovation bliver til mellem mange spillere", forklarer Michael Bak, der er Managing Director hos Rainmaking at Pier47. "Dertil er det et ekstremt velfungerende hus i sine nære kvaliteter. Akustikken betyder, at du ikke behøver mikrofonudstyr til store events – alle kan høre, hvad der bliver sagt. Og det intelligente energisystem gør, at indeklimaet regulerer sig selv", fortæller han.

For ud over hvad øjet kan se, gemmer Pier47 også på teknologi og bæredygtige løsninger, der har sikret ejendommen en DGNB-guldcertificering samt et optimalt indeklima og arbejdsmiljø.

Faciliteter af højeste kvalitet
Pier47 er en ejendom, der i højeste grad omfavner markedets tendenser og åbner op for, at virksomheder kan bruge hinanden i et større arbejdsfællesskab. Ejendommens fleksibilitet samt muligheden for at kombinere det åbne med det lukkede indbyder til, at virksomheder kan udnytte det åbne rums potentiale og samtidig have mere private zoner. Dertil kommer også en række attraktive fællesfaciliteter bl.a. en café i ejendommens atrium, møde- og konferencecenter, en dobbelthøj kantine samt en række uformelle mødesteder, hvor både fællesskabet, kaffen og den unikke havudsigt kan nydes.

Nysgerrig på Pier47
ATP Ejendomme samarbejder med Cushman & Wakefield | RED om udlejningen af de øvrige arealer i ejendommen. I har også mulighed for at blive en del af Pier47. Kontakt Cushman & Wakefield | RED på 3313 1399 eller office@cw-red.dk for mere information.

CUSHMAN & WAKEFIELD | RED

atp ejendomme

MAKKERPAR I EJENDOMSBRANCHEN

SOM BROR OG SØSTER

Kasper Danielsen og Malin Meyer har arbejdet tæt sammen i medgang og modgang i 16 år og opbygget en arkitektvirksomhed med knap 50 ansatte. Tilgangen til arkitekturen binder dem sammen, men det gør krisen og et – næsten - flystyrt også

- Hvis man er her i huset, så forventes det også, at man er en del af den vedvarende drøftelse af, hvorvidt vi er tro mod vores filosofi, siger Kasper Danielsen og Malin Meyer. Det er en af de ting, der fagligt har bundet dem sammen som partnere i snart 16 år, at de helt grundlæggende er enige om et fælles mål med udgangspunkt i ny nordisk funktionalisme – også selvom de kan udfordre hinanden på, hvordan de når derhen.

NY SERIE

Makkerpar i ejendomsbranchen

Ejendomsbranchen har mange individualister. Men der er også samarbejder, der fortsætter år efter år. Estate Magasin går i en ny artikelserie bagom en række af branchens langvarige samarbejdspartnere. I Estate Magasin nr. 2 gik vi tæt på Anette Grotum og Michael Sehested fra Sehested Group. Denne gang er det Kasper Danielsen og Malin Meyer fra Danielsen Architecture.

- Nu vil vi jo alle sammen tjene penge.

Det lyder måske som en selvfølgelighed, men det er det bestemt ikke i arkitektbranchen. Kasper Danielsen startede arkitektvirksomhed i 1989 og for 16 år siden kom Malin Meyer til og er i dag partner. De to har både tegnet projekter sammen og hver for sig, hvor de supplerer hinandens kompetencer indenfor bygningsprojektering og space planning. Senest har Malin Meyer fået meget ros for indretningen af ejendomsbranchens nye hub, BloxHub.

- Vi fandt hinanden, fordi vi begge to havde en meget stærk ide om, hvad vi synes var god arkitektur med udgangspunkt i nordisk funktionalisme, hvor man tænker bygningen indefra og ud og ikke omvendt. Hvis man har nogle fælles forståelsesrammer at tale ud fra, så bliver smag, og hvad der er pænt og grimt, ikke så vigtigt. Og det har bundet os sammen gennem alle årene, siger Malin Meyer.

I dag føler de sig som bror og søster.

- Når vi er ude at præsentere projekter, så behøver vi ikke tale sammen men ved præcis, hvordan vi skal supplere hinanden. Og vi har det virkelig sjovt sammen og nyder hinandens selskab helt fantastisk, siger Malin Meyer.

Der er også ting som Malin Meyer og Kasper Danielsen kan blive uenige om, men det er sjældent arkitektur. Det handler om økonomi, ledelse og organisation eller hvorvidt der skal købes en firmabil eller ej. Så kan bølgerne gå højt, men skibet kæntrer aldrig.

- Vi bliver nødt til at stole så meget på hinanden, at vi kan tage nogle skarpe dialoger. Det er ikke altid nemt at samarbejde år efter år under meget forskellige forudsætninger, men den værdi, vi kan se, at vi skaber i fællesskab, overtrumfer alt.

Når bølgerne går højt

Og når bølgerne går højt, så er det nok fordi Malin Meyer og Kasper Danielsen på mange punkter er meget forskellige mennesker med forskellige interesser. De er ikke engang samme nationalitet, for Malin Meyer er svensk. Men da Malin efter at have surfet lidt rundt i den danske arkitektbranche i 2002 søgte job hos Kasper Danielsen, så han hurtigt, at hun kunne noget andet end mange andre medarbejdere og efter 1,5 år tilbød han hende at blive partner.

>

I 2008 blev Malin Meyer kapitalpartner, og siden 2009 er de samlede resultater hos Danielsen blevet bedre hvert år. I dag ejer Malin Meyer 20 procent af den overordnede forretning, der sidste år fik et resultat før skat på 9 millioner kr. efter et resultat på godt 3 millioner kr. i 2016. Og siden er de to blevet suppleret af Louise Irminger Axholm, Lise M. Bækgaard, Jeppe Zeller og Peter K. Danstrup i de enkelte forretningsområder hos Danielsen.

- Malin havde en evne til at kunne overskue mere end sin favoritdisciplin og samtidig se businesscasen i vores opgaver. Det er ret unikt, så jeg tænkte, at hende måtte jeg sørge for at knytte til virksomheden, siger Kasper Danielsen.

Når de to partnere leder efter en grund til, at de har kunnet arbejde sammen igennem så mange år, så er det, at de har et fælles udgangspunkt.

- Vi er begge to kommet ind i arkitektur sådan lidt "jamen det kunne man måske også godt". Jeg var omkring noget design i London og via en professor på en skole derovre fik jeg øjnene op for, at arkitektur også kunne være interessant, siger Malin Meyer.

Kasper Danielsen var egentlig musiker, men havde forkøbt sig på et instrument, og så ledte han efter et studie, som han kunne gå på samtidig med, at der var tid til at spille. Det blev arkitekt.

- Jeg havde en gammel ven, der havde gået der i 10 år uden rigtig at skulle gøre noget, siger Kasper Danielsen.

Men så vidt nåede det aldrig, for allerede som 1. års studerende blev han opdaget en aften på et værtshus og tilbudt praktikantstilling hos Henning Larsen.

- Jeg fik på den måde en mesterlære oveni mine studier ved at være 3 måneder hos Henning Larsen og 3 måneder på skolen. Derfor prioriterer vi de unge på tegnestuen, for det er vigtigt at bidrage til, at de også får lært det, man kan lære på en tegnestue, og ikke kun den akademiske tilgang, siger Kasper Danielsen.

Nu vil alle være kommercielle

Danielsen Architecture blev ofte omtalt som en af de mere kommercielle arkitekter på et tidspunkt, hvor det ikke primært var ros.

- Vi er nok begge meget ydmyge overfor opgaverne og vil gerne lytte til brugerne og til bygherrerne, og det gav os et ry, især i 00erne, for at være nogle, der ville tjene penge. Og ja, det ville vi faktisk gerne, for det var og er vores eksistensgrundlag. Dermed ikke sagt, at vi ikke går op i arkitekturen, for det gør vi. Men det skal være ud fra et funktionelt synspunkt. Samtidig giver det ro på bagsmækken, hvis bygherren ved, at man har forstået ønskerne og ikke mindst økonomien. I virkeligheden oplever vi, at det er sådan, man får bedst mulighed for at skabe unik arkitektur, siger Kasper Danielsen.

- Kunder og rådgivere skal tage hinanden alvorligt. Det skaber et misforhold mellem de enkelte parter i et byggeri, hvis arkitektens ydelse er købt ind til lavpris i forhold til de andres, siger Kasper Danielsen om, hvorfor arkitekter bør have fokus på at få en ordentlig pris for deres arbejde.

Vi sætter **HANDLING** bag ordene

- forsikringsløsninger til ejendomsbranchen

- Tilgængelig
- Kompetent
- Konkurrencedygtig
- Løsningsorienteret

Vi sætter handling bag ordene. Vi smøger ærmerne op og leverer brugbare forsikringsløsninger og professionel rådgivning til ejendomsbranchen.

Vores løsninger og rådgivning bygger på mange års erfaring, stort kendskab til markedet og specialiseret viden om forsikringer til ejendomsbranchen.

Kontakt os for en uforpligtende vurdering af jeres forsikringer

ODENSE
Renée Raim
Partner/Forsikringsmægler
+45 2145 8063
renee.raim@soderbergpartners.dk

KØBENHAVN
Henrik Junker Mortensen
Partner/Forsikringsmægler
+45 2220 0431
henrik.mortensen@soderbergpartners.dk

Vi sætter kunden i centrum

- Nemt, hurtigt og overskueligt

Sådan skal det selvfølgelig være, når vores kunder skal finde deres forsikringspolicer, oversigter, korrespondancer, skadestatistikker osv.

Derfor har vi udviklet en værktøjskasse, hvor alle oplysninger kan findes frem med et enkelt klik, hvor tilbud kan hentes, og hvor skader kan anmeldes.

Vi kalder den TEAM REAL ESTATE toolbox

Söderberg & Partners

TEAM REAL ESTATE

REAL ESTATE Specialist

Både Malin Meyer og Kasper Danielsen har som udgangspunkt altid fokuseret på, hvad en bygning skulle bruges til.

- Jeg tror, vi begge to var lidt skræmte af dekonstruktivismen. Vi ville gerne kunne forstå, hvorfor vi tegnede det, vi tegnede. Bygninger, space planning og byen omkring skal hænge sammen, og vi synes ikke det fungerer, hvis man ikke kan se, hvad der foregår inde i et hus. Det er faktisk en udfordring i øjeblikket, hvor mange bygger i glas for et glashus er ret defensivt i og med, at man på grund af de reflekterende overflader ikke kan se, hvad der foregår derinde, siger Malin Meyer.

Bygherren skal være tryg

De fleste bygherrer er først og fremmest netop optaget af funktionaliteten og ikke det æstetiske design. Og det er ofte i det krydsfelt, at arkitekter og bygherrer går galt af hinanden.

- Så bliver vi som faggruppe nok nemt lidt fornærmede, hvis man ikke forstår vores gode intentioner, og så kommer arkitekterne til at fremstå en lille smule arrogante. Derfor bliver vi nødt til i højere grad fra starten at forstå, hvordan vores opdragsgivere tænker. Måske er benchmarket, at det skal være billigt, selvom vi synes det er forkert. Men så må vi i stedet forholde os til, hvad billigt er og skabe noget godt ud af de rammer, der er eller sige, at vi ikke vil tage opgaven. Men ofte kan det løses ved at være på banen tidligt i forløbet, så vi kan se, hvor mulighederne ligger, og hvad der er at arbejde med, siger Kasper Danielsen.

I øvrigt er det ikke længere nogen skam at være "kommerciel" som arkitekt og forsøge at skabe en god business case ud af et opdrag. Tiden, hvor arkitekten kunne tillade at se sig selv som kunstner og enhver indblanden fra bygherren ansås for at "ødelægge" kunsten, er forbi, for det devaluerer arkitektens rolle på den lange bane, hvis ydelsen ikke er ligeså værdifuld som for eksempel ingeniørens. Derfor er det vigtigt at kende eget værd og fokusere på det.

- Jeg har lige været til generalforsamling i Danske Ark og erfarede der, at vi alle sammen vil være kommercielle nu. Vi konkurrerer i højere grad på det at drive virksomhed. Men for 10 år siden syntes man, det var en frygtelig tilgang. Omvendt når jeg tænker tilbage, så var de store ikoniske arkitekter som Arne Jacobsen, C.F. Møller og Vilhelm Lauritzen, som vi stadig læner os op ad, alle ret kommercielle og skiltede gerne med deres indflydelse og indtjening. De sad for bordenden, boede i store huse og kørte i dyre biler, siger Kasper Danielsen.

Husarkitekt for C.W. Obel

Der har været mange boliger, men også meget andet over tegnebordet gennem årene lige fra forbindelsesfingeren mellem indenrigs- og udenrigsterminalerne i Kastrup Lufthavn til kendte domiciler og nu er et Scandic Hotel i Kødbyen blandt andet på vej. Danielsen sidder i dag selv i Wildersgade 7, som de tegnede for C.W. Obel i 2000. Og i det hele taget har C.W. Obel Ejendomme været en af de trofaste kunder gennem årene. Således er det også C.W. Obel, der ejer den ejendom i Halfdansgade 8 på Islands Brygge i København, som Kasper Danielsen fremhæver som den, der er lykkedes bedst i arkitektfirmaets historie. Ikke mindst fordi grunden var ekstremt udfordrende.

- Det er ikke det største hus, vi har bygget, men det er det, der bedst forener ambitionerne. Jeg synes, at vi er ret gode til at forstå, hvordan man kører en vanskelig opgave, og det var den her. Der var både en kirke og et gårdrum, som skulle bevares, og et hus, der skulle klistres på det eksisterende, og det synes jeg er lykkedes rigtig godt med en flot facade og et superfleksibelt hus, siger Kasper Danielsen.

Turbinehuset blev en succes i en svær tid

Malin Meyer er især glad for Turbinehuset i Adelgade i centrum af København. Tetris var bygherre på de 7.000 kvm., som efterfølgende har fået en pris som "særlig smukt bygningsværk" af Københavns Kommune. Huset var ganske vist ikke konstruktivt udfordrende, men det var en kompliceret sag at få til at gå op med ejere og lokalplan.

Udover C.W. Obel tæller de tilbagevendende kunder Agenda, Bonava, NPV, AKF og Tetris, og så er Danielsen i gang med et kontorbyggeri for Carlsberg Byen.

- Heldigvis bygger vi ofte flere gange med de samme bygherrer, og det gør vi også i spaceplanning, hvor vi har lavet mange opgaver for blandt andet Novo, Coloplast, Lundbeckfonden, Dupont, MSD og flere biotekvirksomheder, siger Malin Meyer.

Der er flere arkitektfirmaer, der har koncentreret sig om at blive gode til et enkelt segment. Danielsen har en anden model med 15 forskellige discipliner i huset og 3 overordnede områder i form af virksomhederne Danielsen Architecture, Danielsen Space Planning og Danielsen Urban Landscape, der alle specialiserer sig i netop deres felt.

- Den der megaholistiske arkitekt, der kan det hele. Han eller hun findes ikke mere, siger Kasper Danielsen.

Regnskab og juridiske funktioner er også selvstændige centre, som de enkelte dele af virksomheden køber ind hos.

- Vi har valgt den model for ikke at ende i den situation, at bundlinjen får mindre fokus end arkitekturen og samtidig for at synliggøre kompetencer og faglighed. Så landskab skal ikke bare være en underfunktion til vores øvrige arkitektvirksomhed, men en selvstændig enhed med fokus på salg og netværk og helst også nogle andre legekammerater end dem, der findes i huset.

Skal omstille sig til erhverv

Danielsen har ligesom mange andre tegnet som de selv siger "boliger, boliger og boliger" i de seneste år. Men nu begynder der at komme erhverv.

- Vi ser flere spændende opgaver i pipelinen. Ikke mindst for space planning, hvor flere store virksomheder som for eksempel bankerne er begyndt at flytte rundt og dermed frigiver store ejendomme, der skal udvikles. Men vi oplever også en vis træghed i markedet, hvor bygherrerne og udviklerne lige skal omstille sig fra excel-arkene med bolig-casen til at regne lidt anderledes på erhverv. Hvis vi foreslår, at det er nu vi skal til at bygge spekulativt, så ser de jo på os, som om vi er sindssyge, siger Kasper Danielsen, der tror på, at vi står foran et paradigmeskift:

- Udviklingen af boligmarkedet har været drevet af pensionskasser og institutionelle investorer, som med udgangspunkt i relativt høje udlejningspriser og en god forretningsmodel har efterspurgt samme boligtype. Men vi kan altid udvikle på både boligtyper og den måde, de fungerer på. Hvor blev entreen for eksempel af? Jeg har selv haft små børn og ved da godt, at vi i Danmark kommer hjem om vinteren og skal af med flyverdragter og beskidte vinterstøvler.

Der er også en anden effekt af boligudviklingen i øjeblikket.

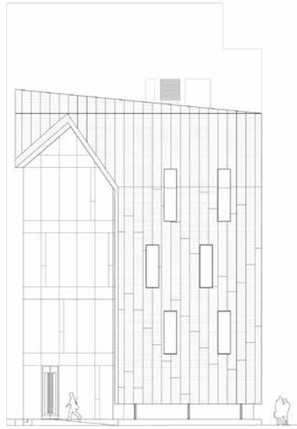
- Vi bygger meget ensidigt, og det giver os monokulturelle områder. I nogle af de nye rækkehusområder bor der 2 unge, hvide akademikere med 2 indtægter i alle boligerne. De er sindssygt ressourcestærke og cykler til alting, men de er også meget ens. Ligger man tættere på normallønsområdet, er det sværere at finde noget, og det kan vi blandt andet se ved, at vi fra at have bygget meget i København nu får flere opgaver i forstæderne.

Børnene er flyttet hjemmefra

Kasper Danielsen og Malin Meyers makkerskab var i de første 10 år kun professionelt, men nu er de begyndt at ses privat og endda at rejse sammen.

- Det hænger nok sammen med, at børnene er flyttet hjemmefra, vi har fået mere tid og samtidig er vi ikke lige så mange timer sammen på arbejde, som vi var før i tiden, efter vi har optaget flere

- Det er et simpelt hus, - et murstenshus i et murstensmiljø, - så der var ikke så store designmæssige udfordringer som i det kontorhus, vi tegnede i Halfdansgade, - men det var en succes, at vi kunne få sagen til at lykkes, siger Malin Meyer om Danielsens design af Turbinehuset i Adelgade.



- På en stille sidegade til Islands Brygge ligger en lille oase af smukke, velstrukturerede karré-bebyggelser og en kirke. Halfdansgade 8 blev nyopført i 2008 med stor respekt for de omkringliggende bygninger. Danielsen Architecture har etableret en både moderne og klassisk kontorejendom med glas, stål og kobbermaterialet tombak som overrasker i bybilledet, men forventes at beholde sin arkitektoniske værdi gennem mange år. Bygningerne i Halfdansgade 8 og 10, fungerer i dag som domicil for Kombit, oplyser ejeren C.W. Obel Ejendomme. Til højre bygningens kobling på de eksisterende bygninger.

partnere, siger Malin Meyer og bliver suppleret af Kasper Danielsen:

- Før i tiden, når man var færdig med arbejdet, så fløj man til hver sin pind, og prøvede at få tingene til at hænge sammen privat. Men nu står vi midt i en generationstransformation, og det frigiver både tid og energi, så der bliver plads til noget andet.

Sindssygt gode gennem krisen

16 år i medgang og modgang har givet mange oplevelser.

- Det er ikke nogen hemmelighed, at vi har oplevet meget sammen. Vi er kommet tæt på hinanden. Både når vi har delt successer med projekter, der er lykkedes, men også i de år, hvor vi skulle til møder med banken for at sikre, at vi kunne klare os gennem krisen. Det var svære år, og vi blev kun reddet af, at vi fik et stort projekt ind i Manchester i 2007, siger Kasper Danielsen, og Malin Meyer supplerer:

- Men vi var sindssygt gode gennem krisen. Vi blev rigtig dygtige til at udvikle vores forretning og ikke mindst til at sige nej. Det var vores redning, at vi havde en professionel bestyrelse, som sagde, at I må kun lave det, I virkelig er gode til. Vi kunne ikke helt forstå det dengang, men vi gjorde det, og det virkede.

Beslutningen betød blandt andet, at Danielsen ikke "kom til" at kaste sig over alle mulige projekter, der ikke var rentable og kunne stjæle fokus – heller ikke selvom de ikke havde andet at lave.

- På det tidspunkt, hvor vi manglede opgaver, skulle vi lære at sige nej. Og vi holdt på nogle dyre, men dygtige medarbejdere. I bakspejlet var det rigtigt, og krisen lærte os samtidig noget om relationer og vigtigheden af at pleje relationer, så man også har dem i krisetider.

Netop Manchester projekter havde også nær kostet dem livet i bogstaveligste forstand. Og når man sammen ser døden i øjnene, så knytter det et ekstrastærkt bånd.

- I 2007 var vi på vej til forhandlinger i Manchester, da det blev sagt i højttaleren, at flyet ville forsøge at gennemføre en nødlanding. Vi tog hinanden i hånden og havde sådan en fornemmelse af, at "nå, det var så den dag i dag, hvor det hele ender". Vi kom heldigvis sikkert ned i Newcastle og tog toget til Manchester. Og selvom det var formiddag, så drak vi en ordentlig whisky, inden vi skulle ud til kunden. Den oplevelse har knyttet et ekstra stærkt bånd mellem os, siger Malin Meyer. ■

Af Kamilla Sevel

ASSET MANAGEMENT AF EJENDOMME | KØB/SALG | UDVIKLING | UDLEJNING

Verdensklasses Asset Management starter med lokal indsigt

Aberdeen Standard Investments er stærkt tilstede på verdens ejendomsmarkeder, hvor vores teams af ejendomseksperter finder de mest attraktive investeringsmuligheder og giver vores investorer adgang til lokal rådgivning.

Gennem aktiv forvaltning - med konstant fokus på operationel effektivitet, høj udlejningsgrad og udvikling - skaber vi øget værdi for vores kunder.

Vores processer er globale og tilpasses lokalt.

Besøg aberdeenstandard.com

AberdeenStandard Investments

Aberdeen Standard Investments er et brand for Aberdeen Asset Management og Standard Life Investments.

For mere information kontakt: Aberdeen Asset Management Denmark A/S Tel. +45 33 44 40 00 aberdeenstandard.com

BYGGEPROJEKTER I DANMARK

HER FINDER DU TAL OG FAKTA OM AKTUELLE BYGGERIER

DE 5 STØRSTE BYGGEPROJEKTER I DANSKE REGIONER MED BYGGESTART MAJ 2018

NORDJYLLAND

Projekt	By	Mio. kr.	Slut
Frederikshavn Havn - 2. etape - Udvidelse af havn	Frederikshavn	281	201901
Oasen - Skalborg - 1 etape - Opførelse af boliger	Aalborg	100	201904
Anneshave - Opførelse af aflastningsboliger	Aalborg	57	201907
Brovst Genbrugsplads - Ny regnvandsledning og opgradering af genbrugsplads	Brovst	37	201904
Vandværksgrunden - Opførelse af ejerboliger	Hobro	30	201905

SJÆLLAND

Projekt	By	Mio. kr.	Slut
Køge Nord - Næstved - Elektrificering af jernbanen	Køge	300	201901
Engdraget - Opførelse af almene boliger	Slagelse	190	201908
Sericol-grunden - Opførelse af boliger	Slagelse	100	202008
Sct. Jørgens Park, 1. etape - Opførelse af boliger	Næstved	75	201908
Stenkistebuen - Opførelse af almene boliger	Sorø	50	201912

MIDTJYLLAND

Projekt	By	Mio. kr.	Slut
NaturKraft - Opførelse af oplevelsescenter	Ringkøbing	250	202005
Papirtårnet - Opførelse af boliger og p-kælder	Silkeborg	250	202007
Tidl. Gasa-grund - 1. etape - Opførelse af boliger	Tilst	250	202003
Trigeparken afd. 20 - Renovering af boliger	Trige	120	201912
NYMALT - Ombygning til kultur og service	Ebeltoft	100	201908

HOVEDSTADEN

Projekt	By	Mio. kr.	Slut
Skovbrynet - Opførelse af boliger	Kongens Lyngby	720	202008
Lundevænget afd. 1-13 - Renovering af boliger	København Ø	400	202104
Lyngholm - Opførelse af boliger	København SV	320	201910
Teglholm Park - Opførelse af boliger	København SV	280	202006
PFA domicil - Renovering af kontorbygning	København Ø	200	202012

SYDDANMARK

Projekt	By	Mio. kr.	Slut
Offshore Terminal Nord/Odense havneterminal - Udvidelse af havn	Munkebo	400	202004
Moldeparken, afd. 18 - Renovering af boliger	Vejle	250	202105
Haderslev Boligforening afd. 16/25 - Nedrenovering af boliger	Haderslev	235	202111
Billund Lufthavn - Multihus - Opførelse af multihus	Billund	120	201910
Linkogas - Udvidelse af biogasanlæg	Lintrup	90	201903

Multihuset Billund Lufthavn.

BYGGEFAKTA

Informationen på disse sider er leveret af Byggefakta A/S.
Se mere om konkrete projekter på www.byggefakta.dk

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

TOP 10

DE 10 STØRSTE HOVED- OG TOTAL-ENTREPRENØRER I PERIODEN

Hele Danmark fra 1.6.2017- 31.5.2018

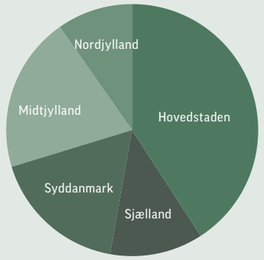
Jørgen Friis Poulsen A/S
Per Aarsleff A/S
Dansk Boligbyg A/S
Enemærke & Petersen A/S
A. Enggaard A/S, Entreprenør- og Byggefirma
NCC Danmark A/S
Hent Danmark A/S
Casa A/S
5E Byg A/S
Hoffmann A/S

DE 10 STØRSTE HOVED- OG TOTALENTRE-PRISER MED BYGGESTART MAJ 2018

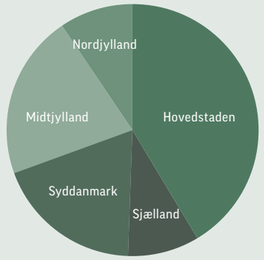
Projekt	By	Mill Kr.	Slut
Skovbrynet - Opførelse af boliger	Kongens Lyngby	720	202008
Lundevænget afd. 1-13 - Renovering af boliger	København Ø	400	202104
Offshore Terminal Nord/Odense havneterminal - Udvidelse af havn	Munkebo	400	202004
Lyngholm - Opførelse af boliger	København SV	320	201910
Køge Nord - Næstved - Elektrificering af jernbanen	Køge	300	201901
Frederikshavn Havn - 2. etape - Udvidelse af havn	Frederikshavn	281	201901
Teglholm Park - Opførelse af boliger	København SV	280	202006
Moldeparken, afd. 18 - Renovering af boliger	Vejle	250	202105
NaturKraft - Opførelse af oplevelsescenter	Ringkøbing	250	202005
Papirtårnet - Opførelse af boliger og p-kælder	Silkeborg	250	202007

IGANGSATTE BYGGERIER 1.6.2017 - 31.5.2018

Fordelt på regioner



Millioner kr.
Total: 85.987



Kvm.
Total: 5.215.877

Hele Danmark – fra fra 1.6.2017- 31.5.2018

Fordelt på hovedgrupper	Mio. kr.	Kvm.
Boliger - huse og lejligheder	32.045	2.470.119
Sport, fritid, kultur & hotel	7.125	420.723
Butik, kontor, lager, industri & transport	13.322	1.254.250
Skoler, uddannelse & forskning	7.818	504.067
Sundheds- & socialvæsnet	7.857	407.084
Off. bygn. politi, militæret & beredskabst.	909	91.102
Energi og renovation	3.008	42.270
Anlægsarbejder	13.903	26.262
Total	**85.987**	**5.215.877**

Hele Danmark	Mio. kr.	Kvm
2017 Juni	8.743	532.944
2017 Juli	3.765	235.326
2017 August	8.006	537.139
2017 September	7.645	434.812
2017 Oktober	6.410	410.159
2017 November	4.395	305.791
2017 December	4.623	325.951
2018 Januar	9.197	625.833
2018 Februar	8.734	475.743
2018 Marts	7.455	392.804
2018 April	7.791	403.039
2018 Maj	9.222	536.336
Total	**85.987**	**5.215.877**

Tallene leveres af mæglerfirmaet Cushman Wakefield RED

Info om handler kan mailes til sevel@estatemedia.dk

TRANSAKTIONER I DANMARK

(udvalg af største transaktioner i det danske marked i de seneste måneder)

Type	Adresse	By	Areal, kvm	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m²
	Silkeborgvej 128	Herning	11.325	135	TopDanmark	Privat investor	11.921
	Krumtappen 4	Valby	2.237	75	ATP Ejendomme	Danica	33.740
	Trekronergade 126	Valby	8.200	Est. 120	C.W. Obel Ejendomme	HD Ejendomme	Est. 14.500
	Papirøen	København K	45.000	388	Danica, Unionkul & Nordkranen	By & Havn	8.617
	Richard Mortensens Vej 50	København S	14.345	75	NREP	By & Havn	5.200
	M.P. Bruuns Gade 46	Århus C	1.414	52	Privat investor	Franz Longhi	36.775
	Fisketorvet 2-10	Odense C	7.700	Est. 185	Dades	Standard Life Aberdeen	Est. 24.000
	Algade 11-15	Aalborg	2.760	Est. 124	Wagner Ejendomme	Vagn Larsen	Est. 45.000
	Søndergade 15	Århus C	685	Est. 75	Arbejdernes Landsbank	Privat investor	Est. 109.489
	78 rækkehuse	Viborg	9.360	Est. 164	Admiral Capital	Privat investor	Est. 17.500
	Ove Gjeddes Vej 33-36	Odense SØ	3.300	32	M7 Real Estate	Boliggruppen	9.636
	Birkedam 11	Kolding	21.845	Est. 138	HIG Capital	Nordania Eiendom	Est. 6298
	Kanalholmen 15	Hvidovre	25.155	Est. 158	HIG Capital	Nordania Eiendom	Est. 6298
	Peder Skrams Gade 24	København K	2.474	Est. 97	Secure Capital	Privat investor	Est. 40.000

Ønskes: Ejerboliger Haves: Lejeboliger

Der er stor forskel på, hvilke typer boligformer, der efterspørges i København og hvad der udbydes

Der er stor forskel på, hvad folk ønsker at bo i, og hvad der tilbydes i Københavns Kommune. Cirka en fjerdedel af boligerne i kommunen er i dag ejerboliger, men over 70 procent søger primært efter en ejerbolig.

Hos mange er ønsket om en bolig i København dog så stærkt, at de går på kompromis med det primære ønske og vælger andre ejerformer i stedet. Andre vælger i stedet at gå efter en dyrere ejerebolig end først forventet. Men misforholdet kan også resultere i, at nogle fravælger Københavns Kommune, når der skal findes en ny bolig, fordi de gerne vil have deres eget, men at det smalle udvalg af ejerboliger har presset priserne op i for høje niveauer.

Exometric gennemfører over 10.000 interviews om året, hvor folk bliver spurgt om hvilken boligform, de vil søge efter, næste gang de skal flytte. I nedenstående tabel ses deres svar fordelt på henholdsvis ejer, leje- og andelsbolig og fordelingen i den eksisterende boligmasse i Københavns Kommune.

Tallene leveres af

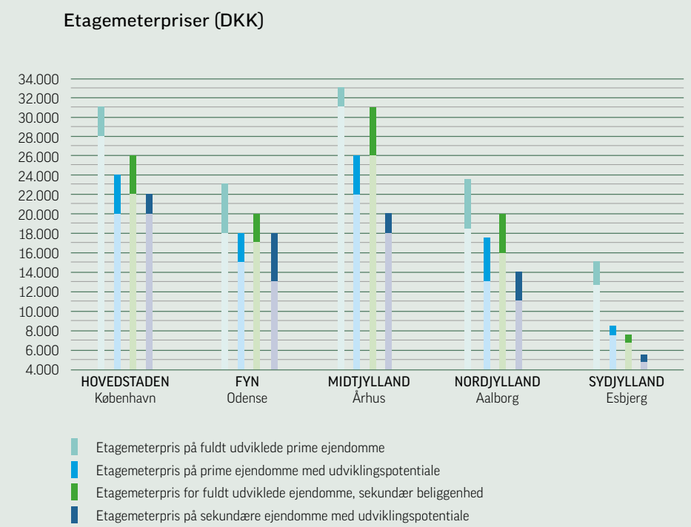
Ejerforhold	Boligmassen i København	Københavnere, der søger København	Søger til København udefra
Ejerbolig	27%	70%	72%
Lejebolig	41%	23%	25%
Andelsbolig	31%	8%	3%
Total	**100%**	**100%**	**100%**

Der er kun henholdsvis 8 procent blandt københavnerne og 3 procent blandt folk udefra, der går efter en andelsbolig. Måske fordi det er et ikke-transparent marked. Men hele 31 procent af boligmassen eller næsten hver tredje i København er faktisk netop andelsboliger. 23 procent af københavnerne og 25 procent af folk udefra går efter en lejebolig, men de udgør hele 41 procent. Der er altså væsentligt flere, der gerne vil bo i ejerbolig end der er marked til. Problemet er dog ofte, at selvom man egentlig helst ville have en ejerbolig, så er der ikke ejerboliger, der matcher det prisniveau, som køberne kan betale.

Informationer til graferne herunder er leveret af Nybolig Erhverv København.

BOLIGUDLEJNING - DANMARK

Centralt beliggende byejendomme



Kvadratmeterpriserne for boligejendomme er vokset markant over de seneste 5-6 år. Tilbage i 2012 lå den gennemsnitlige handelspris for centralt beliggende byejendomme i niveauet lige under 15.000 kr. per kvm. per år, mens den gennemsnitlige pris ved indgangen til 2018 havde passeret 25.000 kr. per kvm. per år.

Afkast i procent	Hovedstaden	Fyn	Midtjylland	Nordjylland	Sydjylland
Distrikt	København	Odense	Århus	Aalborg	Esbjerg
Afkast for fuldt udviklede prime ejendomme	3,75 - 4,00	3.75 - 4.50	3.75 - 4.25	3.50 - 4.25	4,75 - 5,50
Afkast for prime ejendomme med udviklingspotentiale	1,40 - 2,40	2,00 - 4.00	1,25 - 3,00	3,00 - 4,25	5,00 - 6,50
Afkast for fuldt udviklede ejendomme, sekundær beliggenhed	4,00 - 4,50	4.50 - 5.00	4.25 - 4.75	4,50 - 5,50	6,00 - 6,75
Afkast på sekundære ejendomme med udviklingspotentiale	1,90 - 2,70	2.00 - 5.00	2,50 - 4,00	4,25 - 5,75	7,00 - 8,00

Afkastniveauerne for boligejendomme er generelt faldet over de seneste 12 måneder. Fuldt udviklede, klassiske boligejendomme handles nu typisk til startafkast i niveauet omkring 4 procent, hvor enkelte ejendomme flirter med et afkast under 3,75 procent og få handler kan gennemføres til startafkast ned mod 3,5 procent. Udviklingen er et udtryk for dels den skarpe konkurrence investorerne imellem, og dels at investorerne har opfattelsen af, at ejendommene fortsat indeholder et uforløst lejestigningspotentiale.

FRA FINANSKRISE TIL JUBELÅR

Estate Media fejrer 10 års jubilæum med artikelserien:
10 ikoniske forsider

FORTÆTNINGEN KOM TIL DE STORE BYER

De første skridt blev taget til blandede byområder

I 2013 begyndte der for alvor at komme udvikling i byerne. Estate Magasin gik tæt på den københavnske planchef for at give branchen et indblik i mulighederne.

I 2013 kom der øget fokus på, hvordan vi udvikler vores byer. Derfor var der også flere offentlige byplanlæggere, der så på om man kunne finde på en smartere måde at integrere de eksisterende bydele med ny byudvikling. Det er der i dag kommet meget mere fokus på, og samtidig er der gang i en gedigen konverteringsbølge af erhverv til bolig, som har skabt yderligere liv i bymidterne.

Sådan skrev vi om udviklingen i Estate Magasin nr. 6 – 2013 i et interview med daværende planchef Ingvar Sejr Hansen:

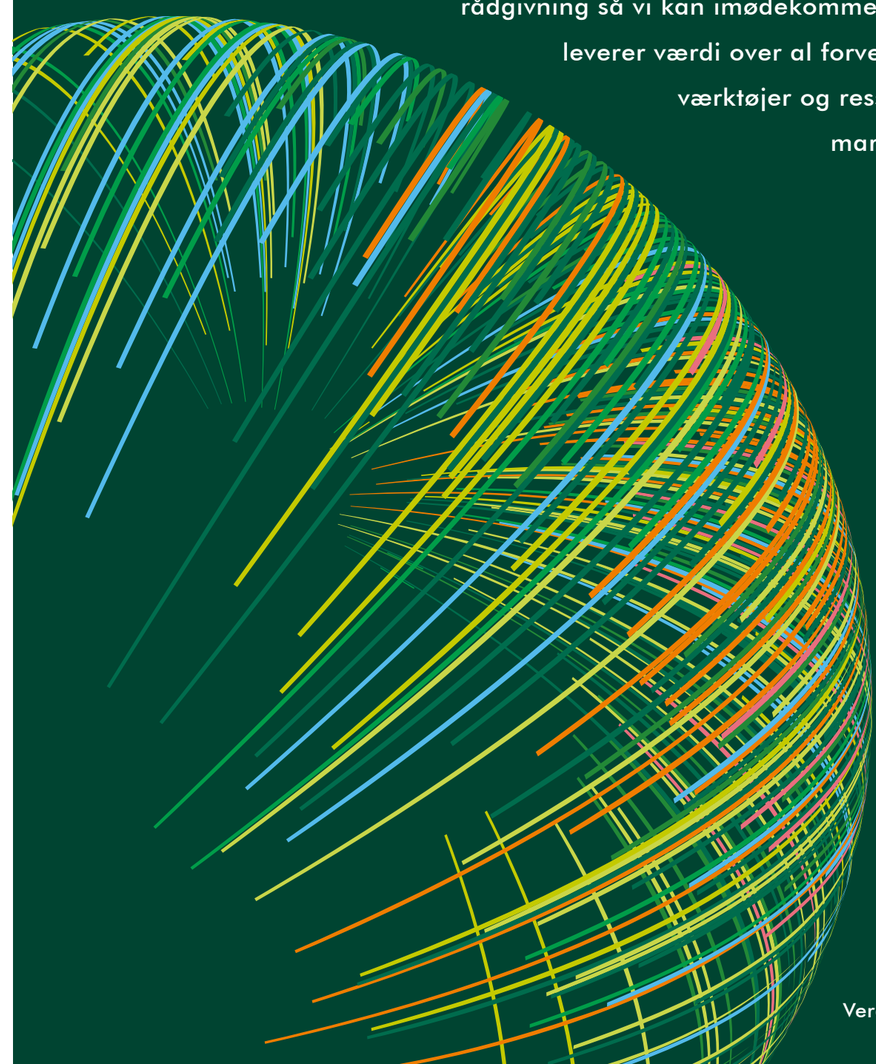
Ligesom det kan være en udfordring at blande almene og ejerboliger, så kan det fra investorside også give tøven at sammentænke de nye udviklingsområder med mere belastede områder.

- Det skal selvfølgelig foregå på en tryg og sikker måde, hvor vi holder styr på, at udviklingen forløber positivt og sikrer de nødvendige kommunale investeringer. Men vi ved, at den blandede by og det gode byliv fungerer. Det er altså i erhvervs- og boliginvestorers egen interesse, at kvartererne udvikler sig optimalt i sammenhæng, og at byen ikke bliver fragmenteret. Vores politikere arbejder for et København med plads til alle, og det er den politiske vision om en blandet by, som vi arbejder efter. Vores rolle er ikke at sikre de bedste business cases for den enkelte grundejer, men at sørge for, at byen udvikler sig optimalt. Vi tror på Rådhuset, at man får den bedste by ved at skabe liv, sagde den daværende planchef Ingvar Sejr Hansen. ■

Af Kamilla Sevel

NO SIZE FITS ALL

CBRE tilbyder skræddersyede løsninger inden for erhvervsejendoms-rådgivning så vi kan imødekomme kundernes unikke behov. Vi leverer værdi over al forventning ved hjælp af de rette værktøjer og ressourcer, vores troværdighed, markedskendskab og ekspertise - globalt såvel som lokalt.



ADMINISTRATION
RÅDGIVNING
INVESTERING
VURDERING
UDLEJNING
ANALYSE
SALG
DRIFT

CBRE.DK

CBRE
Verdens største. Lige rundt om hjørnet

< Rikke Lykke har gjort lynkarriere i Patrizia og får nu ansvar for ejendomme i Frankfurt, München, Augsburg, Berlin, Hamburg, Düsseldorf, Wien og Warszawa. Siden det blev kendt, at hun er forfremmet i organisationen, er det strømmet ind med tilkendegivelser på blandt andet sociale medier, hvor mange skriver, at de er stolte af, at en dansker klarer sig så godt i den internationale ejendomsbranche.

"WHY" ER DET NYE SORT

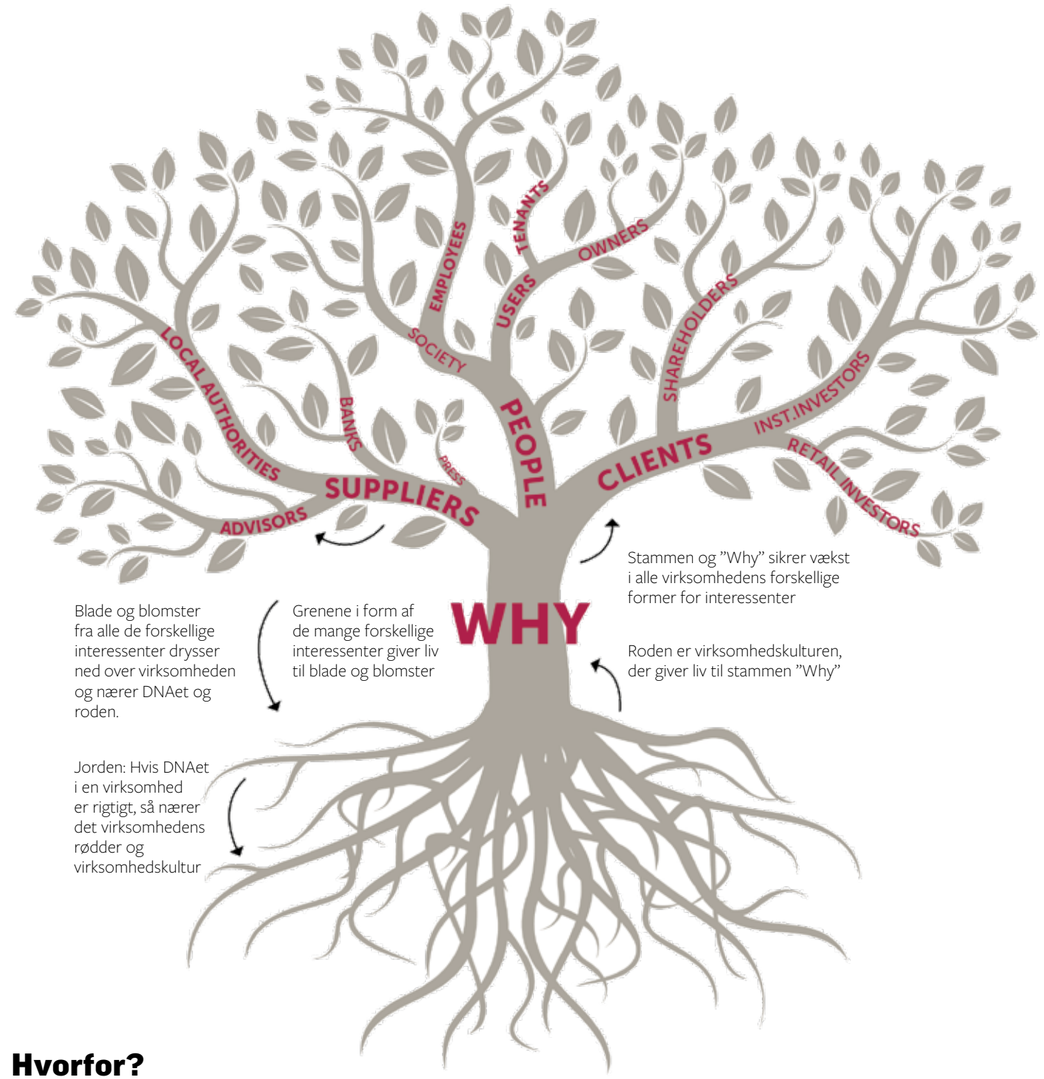
Hvorfor er vi her egentlig? Det er et stort spørgsmål, men for at sikre medarbejderne alle arbejder i samme retning, så er der flere og flere virksomheder, der forsøger at besvare det. Regionschef i Patrizia, Rikke Lykke, har lige stået i spidsen for arbejdet med tyske Patrizias "Why"

Estate Media møder Rikke Lykke en solrig formiddag på kontoret i København, hvor hun netop er blevet udnævnt til en ny topposition i det tyske investerings- og asset managementselskab. Patrizia gik ind i Danmark lige efter krisen og som en af de første udenlandske investorer åbnede firmaet eget dansk kontor med Rikke Lykke i front. Det var i 2012. Nu rykker hun videre; ikke bare personligt men også fordi Patrizia vil fremtidssikre sig, så organisationen og virksomhedens DNA skal yderligere opgraderes.

- Det er et stort ansvar, jeg har fået. Det er en spændende opgave, hvor omfanget ikke helt er gået op for mig endnu, selvom jeg er i fuld gang, smiler Rikke Lykke, der blev præsenteret for planerne for sit fremtidige virke i firmaet til en middag i Tyskland med en række direktionsmedlemmer.

Rikke Lykke har som nordisk direktør haft ansvar for akkvisitioner og asset management i Danmark, Sverige, Finland og Norge, men nu kommer hun i stedet som regionschef til at stå i spidsen for forvaltningen af Patrizias ejendomme i Tyskland, Østrig, Schweiz, Ungarn, Polen, Tjekkiet og Kroatien. Hun får ansvar for 170 medarbejdere og en portefølje under forvaltning til en værdi af cirka 150 milliarder kr.

>



Hvorfor?
Det spørgsmål kommer flere og flere virksomheder til at stille sig selv

Hvorfor er vi egentlig til som virksomhed? Det er helt essentielt at vide både for medarbejdere og ledelse men også for andre interessenter som leverandører og investorer. De fleste ved det nok, men har ikke formuleret et egentligt klart forståeligt budskab.

Det er en af de ledelsesmæssige "musts", der i øjeblikket blæser gennem mange virksomheder, at det skal man have. I Patrizia har Rikke Lykke stået i spidsen for arbejdet på tværs af organisationen med at formulere og præsentere det. Ordene blev

"Vi bygger fællesskaber og bæredygtig fremtid."

- Det kan opfattes helt bogstaveligt men også i en langt mere perspektiverende kontekst. Derfor synes vi, det er rigtig godt. Samtidig har det været en god proces i en gruppe med deltagere på tværs af organisationen, siger Rikke Lykke.

Ny nordisk regionschef er hollandsk

Selvom Rikke Lykke nu lægger ansvaret for de nordiske lande fra sig, kommer hun stadigvæk til at arbejde med udgangspunkt fra kontoret i København. Faktisk regner hun med at dele kontor med den nye nordiske regionschef, hollandske Peter Helfrich, der bliver boende i Holland, da de formentlig sjældent vil være på kontoret på samme tid på grund af stor rejseaktivitet. Når Rikke Lykke rejser ud tirsdag, onsdag og torsdag kan Peter Helfrich rykke ind og på den måde lægge de dage, hvor der arbejdes i hjemlandet i forlængelse af weekenden.

Udnævnelsen kommer, fordi hun blandt andet har skabt gode resultater med nordisk ledelsesstil, hvor hun har formået at inddrage medarbejderne og lægge mere ansvar ud i organisationen.

- Jeg tror, det er altafgørende for en virksomhed, at medarbejderne selv tager initiativ, og det gør man kun, hvis man også har ansvar. Sådan er vi i dag organiseret i de nordiske lande, og jeg skal nu lægge en plan for, hvordan vi skal udvikle os på tværs af Europa.

Ikke bare endnu en mission

Men også fordi hun derudover har ansvaret for den paneuropæiske integration af investeringsselskaberne Rockspring Property Investment Managers, Triuva og Sparinvest Property Investors, som Patrizia har opkøbt gennem det seneste år. Og så har hun altså haft ansvaret for andre udviklingsprojekter på direktionsniveau som for eksempel at finde Patrizias "Why".

- For mig er vores "Why " ikke bare endnu en fortolkning af en mission eller en vision. I stedet er det en vej til at blive helt sikre på, at vi har tænkt og formuleret, hvorfor vi gør som vi gør. Det er ikke mindst vigtigt, når man skal sammenlægge 4 organisationer, som jeg gør i øjeblikket. Vi kunne godt have fået et konsulentfirma til at komme med en løsning, men i stedet har vi dannet grupper på tværs af Europa, som har skullet definere, hvilke organisationer, der havde den bedste praksis indenfor de forskellige felter. Triuva har for eksempel en helt exceptionel controllerafdeling. Så er det naturligvis deres måde at gøre tingene på, som vi bruger som forlæg.

Rikke Lykke får ansvar for asset management af cirka 50 procent af Patrizias samlede portefølje. Udover Rikke Lykke er det kun den daværende Aberdeen Asset Management-chef Tonny Nielsen, der som dansker har haft en toppost på det niveau i ejendomsbranchen.

- De allerfleste virksomheder ved, hvad deres produkt er – det man også kalder "what". De fleste ved også, hvordan de leverer produktet "how", men det er ikke alle, der har gjort sig tanker om, hvorfor de eksisterer som virksomhed både fra begyndelsen, og hvad deres videre eksistensberettigelse er. Men det er helt essentielt for, at alle medarbejdere og andre interessenter trækker i samme retning, siger Rikke Lykke.

Transformation med nyt paneuropæisk fokus

Patrizia står midt i en transformation med markante opkøb og et nyt paneuropæisk fokus, og så er det endnu vigtigere, at alle har samme ejerskab af, hvad det er Patrizia kan levere. Rikke Lykke skal selv levere nu på nye områder, hvor hun skal revitalisere hele organisationen i det, som man i Tyskland kalder DACH, Tyskland, Østrig og Schweiz samt Central - og Østeuropa.

- Vi skal have set på hele organisationsstrukturen og på, hvordan vi fremadrettet skal forvalte ejendommene.

„Bliv nabo til Augustenborg slot“

—— Læs mere på freja.biz

Freja sætter to naturskønne ejendomme ved Augustenborg Slot til salg. Her er chancen for at komme tæt på skov og vand og få mange brugbare kvadratmeter tæt på Sønderborg.

Palævej 1

Ejendommen er opført i 1983 til sygehus og fremstår meget velholdt. Ejendommen har fire fløje med værelser, der alle har eget bad og toilet. Dertil kommer 3 fløje med mange rum i forskellige størrelser. Under en del af bygningen er der kælder, der kan udnyttes til opbevaring. Udenfor er der gode parkeringsforhold og et flot grønt område med græs, træer og smukke buske. Ejendommen er velegnet til vandrehjem, lejrskole, efterskole, hotel eller kursus- og konferencecenter.

GRUNDAREAL: 32.700 M², ETAGEAREAL: 7.968 M² + KÆLDER
PRIS: 9.900.000 KR.

Palævej 7-9

Ejendommen er opført i 1932 med gule teglsten og fremstår pæn og velholdt både udvendig og indvendig. Udenfor er der adgang til et flot grønt parkområde. Indenfor finder du en god blanding af kontorer i forskellige størrelser, mødelokaler og kantine, der spænder over flere plan.

GRUNDAREAL: 20.029 M², ETAGEAREAL: 2.809 M² + KÆLDER
PRIS: 5.900.000 KR.

Kontakt:

FREJA EJENDOMME
GAMMEL KONGEVEJ 60, 15. SAL
1850 FREDERIKSBERG C

TLF +45 3373 0800
MAIL FREJA@FREJA.BIZ

Foto: By & Havn / Ole Malling

Patrizia i Danmark er vokset med 55 procent årligt de sidste 6 år på trods af, at der også er solgt en del ejendomme fra. Rikke Lykke kommer til at overlade et selskab, der netop har solgt ejendommene fra i Norge, men ellers er til stede i alle de nordiske lande til hollænderen Peter Helfrich. Blandt de seneste akkvisitioner er 12 boligejendomme i Nordhavn , den såkaldte Marmorbyen.

Skal vi for eksempel have lokale kontorer i alle lande eller skal det være en anden type mandat? Det skal jeg finde ud af, men det ligger fast, at vi går fra en matrix til en partnerskabsmodel på tværs af både faglige og geografiske grænser, siger Rikke Lykke.

Patrizia skal også overordnet transformeres til at være en pan-europæisk organisation, selvom transaktioner og asset management skal drives lokalt. Rikke Lykkes egen udvikling har ligget godt i tråd med den generelle udvikling både konkret i Patrizia men også i den danske ejendomsbranche de seneste 10 år.

- Der er sket en enorm forandring i ejendomsbranchen i Danmark, der er blevet både mere professionel og international. Da jeg kom til EjendomsInvest fra McKinsey i 2006 blev jeg blandt andet ansat af Michael Kaa Andersen til at arbejde på, at flere handler blev selskabshandler fremfor ejendomshandler. Den udvikling er jo nærmest eksploderet lige siden, siger Rikke Lykke.

Fra kommanditselskaber til selskabshandler

Ser man 10 år tilbage, så var en stor del af investorerne kommanditselskaber.

- I dag har vi professionelle investorer, der bliver rådgivet af andre professionelle aktører. Det er en helt anden slags marked, siger Rikke Lykke, der efter EjendomsInvest selv rykkede videre først til Landic Property og senere blev selvstændig asset manager, inden Patrizia bad hende starte et landekontor op i Norden for 6 år siden.

Professionaliseringen kommer til at fortsætte.

- Globaliseringen er så stærk en faktor, så investeringerne på tværs af lande kommer ikke til at stoppe, heller ikke selvom der skulle komme en opbremsning i markedet. Det skal man være klar til at fortsætte ind i. Ikke mindst fordi, at det er der de spændende muligheder kommer, når man sidder med 2 forskellige indfaldsvinkler til en ejendom og 2 vidensflader. Historisk set har vi ikke været så åbne i forhold til at dele viden i det danske marked, men det tror jeg kommer til at ændre sig, siger Rikke Lykke.

Der er også sket et skred i forhold til, at færre investerer direkte men i stedet bruger asset managers som for eksempel Patrizia til investeringerne.

- Markedets vilje til at give pengene til asset managers, der ikke beskæftiger sig med andet og samtidig har bredden på tværs af grænser, tror vi på, vil øges yderligere, siger Rikke Lykke.

Proptech fylder fremover

Men der er også andre forandringer på vej, som Rikke Lykke forventer at skulle adressere i de kommende år. PropTech, som står for Property Technology, og som dækker over et meget vidt spektrum af digitalisering og teknologi i branchen og i bygninger, er den vigtigste.

- Proptech er en bølge, som man bør holde skarpt øje med. I den operationelle del bliver vi meget mere tech-fokuseret, men det kommer også til at ændre den måde, vi køber ejendomme på. Og så er der hele aspektet omkring de krav, vi kommer til at stille til ejendommene. I dag er det nok en af de vigtigste ting på et hotel, at Wifi fungerer. Som ejendomsinvestorer kommer vi til at lægge stor vægt på, at en hotelejendom så også har det. Vi vil formentlig heller aldrig bygge en boligejendom i dag uden bredbånd, siger Rikke Lykke.

Patrizia har i dag ansatte, der udelukkende beskæftiger sig med at holde øje med de nye digitaliseringskrav, der er på vej til ejendomme. Men ledelsen får også en strategisk sparringsgruppe, kaldet en executive committee, som netop skal komme med input til direktionen om alt fra digitalisering til effektivitet i daglig drift. Rikke Lykke er en af de profiler i organisationen, der er udvalgt til at sidde med i komiteen.

- Vi skal sikre, at vi placerer os rigtigt både når markedet går den ene og den anden vej, siger Rikke Lykke. ■

Af Kamilla Sevel

08/18

FRA FINANSKRISE TIL JUBELÅR

Estate Media fejrer 10 års jubilæum med artikelserien:
10 ikoniske forsider

4 MILLIONER INDBYGGERE

Det er det tal, som overborgmester Frank Jensen har gentaget igen og igen. For det er nemlig det antal, der er i hele Greater Copenhagen

Overborgmester Frank Jensen og Malmøs borgmester, Ilmar Reepalu, står i 2011 sammen i spidsen for Skandinaviens største region. Men der er fortsat kun få, der ser og udnytter mulighederne i konstellationen på operationelt plan.

Øresundsregionen hed det allerede i 2011, men i dag hedder det Greater Copenhagen. Er der en sag som borgmestre over hele Danmark og ikke mindst Frank Jensen har kæmpet for de senere år, så er det at vise, hvor meget volumen, der egentlig er i deres regioner.

Greater Copenhagen er måske mere et teknisk samarbejde end et kommercielt samarbejde, men med hastigt voksende byer over hele verden, er det nødvendigt at vise, at der også er volumen i Danmarks regioner. I 2011 blev det første skridt taget til det, og her kunne vi i et interview med Frank Jensen skrive følgende:

" - Vi ved, at København kommer til at vokse til 630.000 borgere i 2025, og vi ønsker samtidig et dynamisk og mangfoldigt erhvervsliv, som både skaber vækst, byliv og arbejdspladser – kort sagt det, som karakteriserer en dynamisk storby. Vi skal ud i en 'turn around' for København, så vi får genskabt væksten. Det er alvor for dansk økonomi. Vi skal helt op på tæerne – og det gælder erhvervsliv, uddannelsesinstitutioner og den offentlige sektor, siger overborgmester Frank Jensen, der har meldt en ambitiøs vækststrategi ud: København skal have en årlig vækst på 5 procent inden 2020.

Øresundsregionen er samlet set det største byområde i Skandinavien, men det er et faktum, der endnu ikke har høstet de fordele, man havde forventet, da broen åbnede."

Sådan skrev vi i 2011 – og måske har det ikke ændret sig så meget. ■

Af Kamilla Sevel

10 ÅR I BRANCHEN

I anledning af Estate Medias 10 års jubilæum giver en række virksomheder i bygge- og ejendomsbranchen her deres eget bud på, hvordan de sidste 10 år er gået og ikke mindst, hvad de forventer af de næste 10. De indrykkede indlæg er leveret af virksomhederne selv. Jubilæumskavalkaden er et annoncetillæg, der kommer med Estate Magasin i anledning af jubilæet.

ÅF Lighting
Lyskær 3EF
2730 Herlev, Danmark
www.afconsult.com/lighting

Kontakt:
Kenneth Munck, Sektionschef
+45 50 60 13 60
Kenneth.munck@afconsult.com

Making Future.

ÅF LIGHTING SKABER LYS FOR MENNESKER

Lyset har stor betydning for vores livskvalitet døgnet rundt. Derfor skaber vi belysningsløsninger med høj visuel komfort, som fremhæver arkitekturen og rummets kvaliteter til glæde for brugerne. Vi kombinerer funktionelle og visuelle lyssætninger i en afstemt balance mellem praktisk, æstetisk og miljømæssig ansvarlighed.

På bare 10 år har ÅF Lighting udviklet sig fra et mindre team med 10 lysspecialister i Danmark, til at være ét af verdens største lysdesignkontorer med mere end 100 lysspecialister placeret i Skandinavien og Storbritannien. Vores tværfaglige team består af arkitekter, landskabsarkitekter, antropologer, kunsthistorikere, el-ingeniører, fysikere og lysdesignere. Denne faglige tilgang til belysning betyder, at vi skaber bæredygtige, tværfaglige, helhedsorienterede og prisvindende resultater.

ÅF Lighting er en del af forretningsområdet ÅF Arkitektur & Design i den internationale konsulentvirksomhed ÅF. I forretningsområdet indgår store skandinaviske arkitektfirmaer, herunder danske Gottlieb Paludan Architects. Vi er mere end 500 ansatte, der sammen skaber holistiske løsninger indenfor arkitektur, design, akustik og belysning. Synergien i vores fælles kompetencer gør os til en stærk samarbejdspartner.

Gangsted Advokatfirma
Fra venstre Søren Sloth, Thomas Ulrik, Lasse Thore Stjernholm Detlevsen og Mads Roikjer.

GANGSTED ADVOKATFIRMA: SPECIALISTER I FAST EJENDOM

Gangsted leverer værdiskabende advokatydelser til ejendomsbranchen. Vi er markedsledende inden for fast ejendom, og vi kombinerer vores dybe juridiske ekspertise med en forretningsforståelse, som kunderne værdsætter.

Vores advokater har mangeårig erfaring fra ansættelser og bestyrelsesposter i ejendomsbranchen. Den lange og brede erfaring gør, at vi forstår kundernes udfordringer, taler samme sprog og møder dem i øjenhøjde. Alt sammen helt essentielt for at kunne medvirke til udvikling af kundernes forretning.

Vores dybe kendskab til branchen gør, at kunderne bruger os igen og igen, og vi prioriterer, at kunderne fra sag til sag møder de samme specialister, som indgående kender kundernes forretning. Det giver effektiv og værdiskabende rådgivning. Helt grundlæggende tror vi på, at al god rådgivning handler om personlig tillid - en tillid, vi styrker og udbygger hver gang, vores specialister leverer resultater for kunderne.

Som markedsledende advokatfirma leverer vi alle juridiske specialer inden for fast ejendom, og hvad der naturligt udspringer heraf.

GANGSTED
ADVOKATFIRMA

NPV UDVIKLER OG BYGGER MED INDSIGT

NPV udvikler bolig- og erhvervsejendomme med særlig fokus på Storkøbenhavn og de større byer i Danmark. Vores vision er, at "være en succesfuld aktør i ejendomssektoren, som er kendt for sin professionelle, ambitiøse og troværdige handlemåde".

Succes med ejendomsudvikling skabes gennem stor indsigt i køberes og lejeres krav til slutproduktet, en tæt styring af udviklingsprocessen, som ofte omfatter ændringer af lokal- eller kommuneplaner, stor indsigt i finansieringsforhold samt ved at gennemføre byggeri til tiden og til den rigtige pris. NPV har stor erfaring med værdikæden i fast ejendom.

I PROFESSIONEL ØJENHØJDE

Et vigtigt led i udviklingsprocessen er en grundig foranalyse af projektet samt evnen til at kunne tilpasse projektet til ændringer i markedsforholdene.

Uanset om vi udvikler indkøbscentre, kontorejendomme, boliger, hoteller eller andre ejendomme, lægger vi afgørende vægt på, at løsningerne imødekommer brugernes, ejernes og øvrige interessenters ønsker og behov med hensyn til funktion, æstetik og innovation.

NPVs 35 medarbejdere arbejder hver dag, fra domicilet i Charlottenlund, ud fra værdier som troværdighed, dynamik, innovation og ambition – i inspirerende, attraktive rammer, og i en tillidsfuld og professionel atmosfære. Med fokus på vore kunder og partneres behov.

Blandt vore mange udviklingsprojekter kan nævnes:

Gammelhavn er Vejles nye shoppingdestination med 90.500 m^2 fordelt på butikker, boliger og grøn, offentlig bypark. Hertil over 1000 parkeringspladser.

Danmarks Akvarium i Charlottenlund er en om- og tilbygning af de bygninger, der tidligere husede Danmarks Akvarium. 5.000 m^2 med en unik placering i skoven mellem Øresund og Charlottenlund Slot.

Røde Port i Roskilde ved Roskilde Station. Det nye byområde på 103.500 m^2 bindes sammen med det eksisterende Roskilde, med nye trafikale forbindelser, byrum, boliger, erhverv og detail – en styrkelse af byen, som en lokal og attraktiv handelsby.

BIG – stort shoppingcenter i Herlev med 44.000 m^2 butikker, restauranter, biograf og legeområder.

Engholmene er Københavns nye kanalby i den sydlige del af inderhavnen, beliggende i området "Enghave Brygge". NPV udvikler Engholmene, som er de seks nordligste og mest citynære af de 10 øer på Enghave Brygge, som fuldt udbygget vil rumme ca. 2.600 boliger og over 1.600 arbejdspladser. Dermed fuldendes den byudvikling havnen har gennemgået de seneste 15 år. Engholmene skiller sig ud som en ny, markant og unik del af hovedstaden – tæt på de mange attraktioner og oplevelser i centrum af København, og med vand til alle sider!

NPV A/S
Jægersborg Alle 1A
2920 Charlottenlund
www.npv.as
info@npv.as
Tlf.: 70 21 01 13

NPV
BYGGER PÅ INDSIGT

Bjarke Bendix Cloos
Head of Portfolio Management
Aberdeen Asset Management

VERDENSKLASSES ASSET MANAGEMENT STARTER MED LOKAL INDSIGT.

Aberdeen Asset Management har i mere end 15 år opbygget lokal indsigt med et team af erfarne ejendomseksperter, som investerer på vegne af vores globale og lokale klienter. Vores aktive forvaltning indebærer køb og salg, drift, udlejning og udviklingsprojekter, som også omfatter projekter, hvor vi selv står som bygherre af eksklusive boligejendomme på attraktive adresser i hele landet:

Papirtårnet i Silkeborg er tegnet af Årstiderne Arkitekter og kommer til at ligge på bredden af Silkeborg Langsø i den smukke bydel Papirfabrikken. Papirtårnet bliver et højhus i international klasse, som med sin arkitektur og murstensfacader skaber genklang til fortiden og de fine gamle fabriksbygninger. Projektsalget er startet med indflytning i 2020. Besøg papirtaarnet.dk.

Horisonten i Aalborg er den tidligere cementfabrik på Lindholm Brygge, der genopstår som boliger med udsigt over fjord og skov. Huset er tegnet af Arkitema Architects til erhverv og ejerboliger med stigende kvalitetsniveau op i gennem huset til de eksklusive Penthouse lejligheder. Huset står færdigt i 2020. Læs mere på horisontenaalborg.dk.

Strandterrasserne i Køge består af rækkehuse og lejligheder, som er tegnet af COBE arkitekter og er inspireret af strandmiljøet. Under boligerne etableres p-kælder med elevator direkte til fordøren. Læs mere på strandterrasserne.dk.

Vores brede kreds af klienter er altid på udkig efter investeringsmuligheder på det danske ejendomsmarked, og vi samarbejder både med mægler og direkte med sælger af velbeliggende bolig-, retail-, kontor- og logistikejendomme.

AberdeenStandard Investments

Aberdeen Standard Investments er et brand for Aberdeen Asset Management og Standard Life Investments.

I Taurus Ejendomsadministration er vi specialister i administration af investeringsejendomme. Vores kunder er primært professionelle aktører, der overlader den daglige drift af deres ejendomme til os for at kunne fokusere på deres kerneforretning.

I løbet af de sidste 10 år har Taurus Ejendomsadministration bevæget sig fra at være en intern administrationsafdeling i et stort ejendomsselskab til at være et selvstændigt, professionelt administrationsfirma, som i dag forvalter mere end 300 investeringsejendomme over hele landet for nogle af de største investorer på det danske marked.

På denne rejse har vi med vores dedikerede medarbejdere holdt fast i ejerskabsfølelsen for de ejendomme, som vi forvalter. Det forekommer os derfor naturligt at tage ejerskab, og vi prioriterer højt at have stort kendskab til vores kunders krav og behov for derved at sikre det bedste grundlag for værdiskabelse.

Vi betragter vores kunder som samarbejdspartnere og forventer, at det er gensidigt. Vi imødekommer vores kunders forskelligheder og varierende behov og bliver på den måde et oplagt alternativ til de helt store i branchen - ligeså dygtige og professionelle, men mere agile, fleksible og tilpasningsvillige.

Taurus Ejendomsadministration
Fra venstre Betina Højmark, Thomas Windtberg og Anne Sofie Hovgaard

TAURUS ejendomsadministration

APCOA PARKING
ANPR-referencer: Friis Shoppingcenter, Odense
Universitetshospital RO's Torv mm.

APCOA PARKING

Kødannelser, stress og kontrolgebyrer er ting, som de fleste har oplevet i forbindelse med et besøg i et parkeringshus. For at forvandle bekymringerne til behag har APCOA PARKING udviklet et automatisk nummerpladeregistreringssystem, der gør det nemt og trygt at parkere sin bil, og gør det umuligt at få et kontrolgebyr.

Automatisk Nummerpladeregistrering (ANPR)
ANPR er et smart og innovativt parkeringssystem, som gør op med den klassiske bom, og fordommene om, at parkering er besværligt og forvirrende.

I stedet for at parkanter skal trække en billet for at køre ind på P-anlægget, benytter ANPR-systemet infrarøde kameraer, som registrerer nummerpladen og ankomsttidspunkt på alle biler, der kører ind på anlægget. Derfor er kø aldrig et problem, da indkørsel kontrolleres helt automatisk.

Når parkanter forlader P-anlægget har de to muligheder for betaling:
1. Indtast bilens registreringsnummer på en af automaterne på P-anlægget
2. Betal via vores parkeringsapp MobilParkering
Den fleksible betalingsløsning ved udkørsel sikrer, at der heller ikke på vej ud fra P-anlægget opstår kø, og eliminer risikoen for at få et kontrolgebyr.

ANPR-systemet kan opsættes på alle parkeringsanlæg, og er hurtigt blevet et foretrukket system blandt forbrugere og pladsejer.

CBRE: 10 ÅR OG 5 SKARPE

Få den globale erhvervsejendomsrådgivers blik på udviklingen i branchen, når Niels Cederholm, CEO i CBRE Danmark reflekterer over fortiden og fremtiden.

1. Hvilken udvikling har præget branchen de seneste 10 år?
Vi har oplevet en øget professionalisering i branchen samt transparens indenfor transaktionsmarkedet – og en tydelig udvikling af rollen fra mægler til rådgiver. Investorerne ønsker en bredere rådgivning og ikke kun de traditionelle mæglerydelser, hvilket bl.a. har medført et større fokus på køberrådgivning. Denne forandring har også været bået af de internationale investorers massive indtog specielt i København.

2. Hvad har overrasket dig mest, når du ser tilbage?
Det mest iøjnefaldende er de danske pensionskassers ændrede strategi – fra et princip om at købe og beholde til nu også at frasælge – samt den store transaktionsvolumen, som Danmark har haft de sidste år.

3. Hvor var CBRE for 10 år siden?
For 10 år siden blev vi købt af CBRE for at udvide paletten af ydelser og styrke den nordiske platform. I 2011 flyttede vi til mere tidssvarende lokaler i Mikado House. Ønsket var at afspejle den fremtidige fleksible arbejdsplads, nedbryde intern silodannelse samt øge kommunikation og samarbejde. Det er lykkedes. For 10 år siden var vi 40 medarbejdere, i dag er vi 90.

4. Den største udfordring forude?
En rentestigning vil medføre en korrektion i markedet, men ingen ved, hvor stor den bliver. Det er potentielt en gamechanger, der vil afføde øget aktivitet i markedet.

5. Hvor er branchen om 10 år?
Vi vil opleve en konsolidering i markedet og flere internationale ejendomsrådgivere, der køber sig ind i branchen. Asset Services og nicheområder som logistik og retail vil fylde mere. Og vi vil opleve, at udenlandske investorer med begrænset investeringshorisont i højere grad begynder at frasælge.

Niels Cederholm
CEO
CBRE

CBRE

Freja ejendomme
Gammel Kongevej 60, 15. sal
1850 Frederiksberg C

Söderberg & Partners blev grundlagt i 2004 i Sverige, og i januar 2016 indtog Söderberg & Partnere for en uforpligtende vurdering af jeres forsikringsløsning. Freja ejendomme sælger ejendomme, der tidligere har tilhørt Staten og regionerne. Vi er et aktieselskab ejet af den danske stat og har en professionel bestyrelse med baggrund i ejendomsbranchen og finanssektoren. Vores portefølje består af meget forskellige ejendomme lige fra fyrtårne og fængsler til sygehuse, kaserner, større ubebyggede arealer og universitetsejendomme.

Freja sælger og udvikler ejendomme i hele landet. Vi skaber lys i vinduerne, så gamle sygehuse bliver til nye kontorer og forladte militærområder omdannes til levende boligområder. I Freja arbejder vi visionært og helhedsorienteret og har fokus på økonomi, kvalitet, arkitektur og bæredygtighed. Vi tror på, at arkitektonisk kvalitet betaler sig og udbyder derfor ofte vores projekter i arkitektkonkurrencer, så vi kan få de bedste ideer på bordet.

I Freja mener vi, at en god udviklings- og salgsproces bygger på åbenhed, faglighed og evnen til at skabe forståelse mellem parterne. Derfor inviterer vi gerne myndigheder og potentielle investorer til at samarbejde omkring udviklingen af vores ejendomme. Det er vores erfaring, at samarbejdet ofte hjælper projekterne på vej, så de bliver lettere at realisere.

Freja er i øjeblikket f.eks. engageret i store byudviklingsprojekter i Helsingør, Odense, Aarhus og Furesø Kommune. Vi har også netop solgt en række markante ejendomme i København K, der tidligere har tilhørt Københavns Universitet. Her skal bl.a. skabes butikker, hotel og boliger til byens hastigt voksende befolkning.

Vi glæder os til at følge udviklingen af Indre By og ser frem til en masse spændende projekter fremover.

FREJA EJENDOMME

Alice Lotinga
Partner

Mads Roepstorff
Partner

danbolig Erhverv og Projektsalg er en del af Niels Hald koncernen og tæller mere end 100 medarbejdere fordelt på et Projektcenter, 2 erhvervscentre og 13 boligbutikker.

Projektsalg:
Vi beskæftiger os med salg og udlejning af nye ejendomme i hele Danmark, og har mere end 30 forskellige projekter i gang rundt i landet. Vi ønsker gerne at være med fra første arkitekt streg til den store dag, hvor hver enkelt bolig skal afleveres til en køber eller lejer. Vi håndterer gerne alt fra markedsføring til tilvalg og kommunikationen med de kommende ejere. Vi samarbejder med alle 147 danbolig butikker for at sikre at vi altid har en lokal mand på salgsstedet, om det er i København eller Herning.

Erhverv:
Vi er en traditionel erhvervsmægler der både sælger og udlejer ejendomme på hele Sjælland. Vi samarbejder med vores projektsalgsafdeling og har derigennem større ny opførte boligudlejningsejendomme til salg, samt boligbyggeretter i og omkring Storkøbenhavn og Roskilde. Vi har ligeledes en afdeling der laver valuar og markedsvurderinger for bl.a. andelsforeninger og administratorer. Begge afdelinger er slået sammen på den gamle kaserne på Østerfælled Torv 10 og danner i dag rammen om et moderne videns center inden for køb og salg af projektboliger og Erhvervsejendomme.

danbolig ERHVERV

FØRENDE RÅDGIVER INDEN FOR EJENDOMSTRANSAKTIONER

Historie
Vores fokus har i mere end 25 år været på at være en ledende transaktionsrådgiver inden for ejendomstransaktioner i Norden. Nordanö blev etableret i 1992 under navnet Leimdörfer (og senere Brunswick Real Estate). Nordanö etablerede sig i Finland i 2006 og i Danmark i 2014.

Vores mission
Vores mission er at yde best-in-class rådgivning på baggrund af høj grad af dedikeret partner engagement, stort fokus på servicering af klienter, et stærkt netværk og viden om ejendomsmarkedet. Nordanö er 100% ejet af aktive partnere.

Position i markedet
Ved at kombinere strategisk og finansiel ekspertise med indgående viden om ejendomsmarkedet har Nordanö haft en markedsledende position inden for store komplekse ejendomstransaktioner i Norden siden etableringen i 1992. Vi har rådgivet om ejendomstransaktioner for mere end DKK 82 mia. siden 2015 for ledende nordiske og internationale klienter

Rent rådgivningsfokus
Vi fokuserer udelukkende på strategisk finansiel rådgivning inden for ejendomstransaktioner. Vi har ingen aktiviteter inden for investering eller mæglerrelaterede ydelser, såsom asset management, udlejning eller tenant representation. Vi er dedikeret til at levere kompromisløs loyalitet og upartisk rådgivning til vores klienter, fri for potentielle interessekonflikter.

Excellence og kvalitet
Vi bestræber os på at levere branchens højeste standard inden for værdiskabende transaktionsrådgivning, der er skræddersyet til vores klienters specifikke behov. Vi bestræber os løbende på at forbedre vores kompetencer, ressourcer og kreativitet gennem de medarbejdere, vi beskæftiger, og de klienter vi arbejder med.

Vi tager en proaktiv tilgang til vores arbejde, idet kompleksiteten er en del af de fleste transaktioner, og at udfordringer bedst håndteres ved tidlig identifikation efterfulgt af åben og transparent dialog med klienten med henblik på at levere den bedste kvalitet samt skabe værdi for vores klienter.

Betroet rådgiver
Gennem et konstant fokus på at opbygge og opretholde langsigtede klientforhold stræber vi efter at være den betroede rådgiver til vores klienter.

Vores eksklusive fokus på transaktionsrådgivning giver os mulighed for at dedikere en høj grad af opmærksomhed til vores klienter, der forventer at se seniorfolk med stor erfaring og dyb forståelse for deres behov, og som er involveret i alle relevante aspekter af rådgivningsarbejde samt transaktioner.

Team
Nordanö har det største team i Norden udelukkende fokuseret på transaktioner bestående af +40 medarbejdere (heraf 15 partnere) fordelt på vores kontorer i København, Stockholm, Helsinki og Malmø. Vores team har en diversificeret baggrund fra investeringsbanker, private equity, konsulenter, ejendomsudviklere og investorer.

jk@nordanopartners.dk | +45 30 10 24 08 | www.nordanopartners.com

Bedste Real Estate M&A rådgiver i Norden & Baltikum
2017 | 2016 | 2015 | 2014 | 2013

EUROMONEY MARKET LEADER REAL ESTATE 2017

Renée Raim
Partner og Forsikringsmægler
Tlf. +45 21458063
renee.raim@
soderbergpartners.dk

Henrik Junker Mortensen
Partner og Forsikringsmægler
Tlf. +45 22200431
henrik.mortensen@
soderbergpartners.dk

Söderberg & Partners blev grundlagt i 2004 i Sverige, og i januar 2016 indtog Söderberg & Partners Danmark. Vi er i dag ca.180 ansatte fordelt på pensions- og skadesforsikringsområdet. Som forsikringsmæglere arbejder vi sammen med alle de forsikringsselskaber, som er relevante for vores kunder. Det betyder, at vi altid kan sammensætte den helt rigtige løsning for vores kunder. Söderberg & Partners er delt op i teams, som repræsenterer forskellige fagområder.

I Team Real Estate har Renée og Henrik arbejdet med ejendomssegmentet i mange år. Renée Raim, 43 år, har været i forsikringsbranchen i 21 år, heraf de sidste 15 år som forsikringsmægler. Henrik Junker Mortensen, 42 år, har været i forsikringsbranchen i 22 år, heraf de sidste 18 år som forsikringsmægler, og begge med speciale i forsikringsløsninger til bl.a. pensionskasser, boligselskaber, ejendomsadministratorer, ejendomsudviklere og udenlandske investorer.

Fra henholdsvis Odense og København håndterer vi en bred vifte af ejendomsbranchens aktører i hele landet - lige fra projektidé til den endelige forsikringsdrift af en ejendom. Vores mål er at give vores kunder en tryghed for, at deres aktiver er korrekt forsikret og til en konkurrencedygtig forsikringspræmie. Vi lægger stor vægt på altid at være tilgængelige, kompetente, konkurrencedygtige og løsningsorienterede - og for alt i verden: Det skal være nemt, hurtigt og overskueligt for alle vores kunder at arbejde sammen med os. Kontakt os gerne for en uforpligtende vurdering af jeres forsikringsløsning.

Söderberg & Partners

EN VERDEN AF MULIGHEDER

DLA Piper er en global advokatvirksomhed med kontorer i mere end 40 lande i Nord- og Sydamerika, Europa, Mellemøsten, Afrika, Asien og Stillehavsområdet og kan således levere juridisk rådgivning i hele verden.

I Danmark er vi mere end 300 medarbejdere – heraf mere end 150 jurister – på vores kontorer, der er beliggende i hjertet af København og Aarhus. Vores danske team inden for fast ejendom udgør ca. 50 jurister og er dermed et af landets største. Vi rådgiver om alle aspekter af fast ejendom og med en høj grad af specialistviden.

Vi er den største advokatvirksomhed i Norden og en af de førende på verdensplan. Som kunde hos os bliver du mødt af erfarne advokater dedikeret til ejendomsbranchen, hvilket giver dig en enestående mulighed for specialiseret rådgivning både i Danmark og på tværs af landegrænser.

Vores vision er at være den førende globale advokatvirksomhed. Det gør vi ved at levere kvalitets- og værdiskabende services til vores kunder, globalt og lokalt.

Læs mere på dlapiper.dk

DLA Piper Denmark
København • Aarhus • dlapiper.dk

DLA PIPER

By & Havn

10 ÅRS BYUDVIKLING

By & Havn har gennem de sidste 10 år sat omfattende fodaftryk på byens udvikling. Selskabet blev stiftet i 2007 og har siden da udviklet levende og **bæredygtige bydele** i København, og bidraget til hovedstadens **vækst og udvikling**.

København har fået en **krydstogtterminal**, der for alvor har sat hovedstaden på landkortet over krydstogtdestinationer, og 2018 bliver igen et rekordår med knap 900.000 krydstogtturister. Det skaber job og indtægter til resten af byen.

Vores hovedstad er blevet en metropol, der tiltrækker strømme af turister, og som flere og flere vælger at bosætte sig i. Behovet for boliger er vokset, og By & Havn har gennem årene været den største bidragsyder af nye hjem i København. På 10 år er der bygget **boliger til 14.500 københavnere** i selskabets områder i Ørestad, Nordhavn og Sydhavn. Det svarer til hele befolkningen i Dragør kommune.

By & Havns byudvikling har bragt **havnen ind i byen** igen og givet kajkanterne tilbage til københavnerne.

Områder, der før var indhegnede og lukkede for offentlig adgang, er blevet en del af **det nye København**. I dag kan man f.eks. nyde sommersolen og en dukkert i det bæredygtige Nordhavn, og om få år genåbner Papirøen. Det er til glæde for københavnerne, turismen og væksten i hovedstaden.

Eksemplerne fra de sidste 10 år er mange, og de viser, at det er en vigtig opgave og et stort ansvar, By & Havn løfter. Men opgaverne løfter vi ikke alene. Vi har mange dygtige samarbejdspartnere, som **alle bidrager til udviklingen**, og har sat deres kvalitetsstempel på det nye København. Lad os fortsætte det gode samarbejde i branchen om at udvikle det nye København.

BY&HAVN

GAMLE DYDER OG MODERNE TEKNOLOGI

Interview med Allan Kehlet Rieck

Hvordan adskiller TrueMarketValue sig fra traditionelle rådgivere?
Vi er transaktionsrådgivere med speciale i gennemskuelighed og effektivitet. Målet er at give vore kunder forvisning om at ejendommen handles til den sande markedsværdi.

Hvordan gør i?
På nogle punkter ligner vi andre professionelle rådgivere, der har fokus på service, ihærdighed, kvalitet og godt netværk. Som de eneste i Danmark har vi et digitalt auktionssystem der kan anvendes hvis der er kvalificeret konkurrence om en given ejendom. Det er et ekstra gear, der kan tilføre transaktionen hastighed og transparens. Man kan sige TrueMarketValue er en hybrid af moderne teknologi og gamle dyder som troværdighed, hårdt arbejde, service og omhu.

TRUE MARKET VALUE

Gennemsigtighed er en kerneydelse for os og kunder har f.eks. fuld adgang til vores data og investorliste. Vore kunder kan også selv bestemme i hvilket omfang de vil deltage i transaktionen. Kundens behov er altid det vigtigste for os.

Hvilke ejendomme handler TrueMarketValue typisk?
Vi har handlet alt fra slotte til bolig-, kontor-, og industri-/logistikejendomme. Vi har allerede handlet ejendomme for over 1 mia. kroner på tværs af segmenterne.

Hvem er jeres typiske kunder?
Vi hjælper blandt andet virksomheder der søger dokumentation om salgsværdi/-proces. Vi har også hjulpet traditionelle ejendomsselskaber, udviklere og velhavere. Nu er vi også i positiv dialog med en række offentlige selskaber, der søger den dokumentation og optimering vi tilbyder.

Senest har vi sågar fået købsmandater. Jeg har altid godt kunne lide at formidle muligheder og sætte gode mennesker sammen – jeg motiveres af at skabe win-win løsninger.
se mere på: truemarketvalue.dk

Allan Kehlet Rieck
TrueMarketValue

SKALA Arkitekter A/S er en landsdækkende 'full service' arkitektvirksomhed, som har eksisteret i tre årtier. SKALA Arkitekter er i konstant udvikling og har afdelinger i Horsens og København. Vi yder rådgivning i alle faser inden for arkitektfaget. Fra bygherrerådgivning, projekt-, projekterings- og byggeledelse til drift- og vedligehold.

Vores rådgivning er målrettet vores bygherrer. Det indebærer en evne til at sætte os ind i bygherres behov og forretningsmodeller. Her er dialogen vores stærkeste værktøj. Med den skaber vi tillid og indsigt og sikrer det optimale forløb såvel som resultat.

Vi forholder os til bæredygtighed. Både i økonomisk, miljømæssig og social forstand, og vi integrerer altid bæredygtige løsninger i vores byggerier.

"Vi kalder det sund fornuft".

Vi er din stærke samarbejdspartner.
SKALA Arkitekter indgår altid gerne i tværfaglige konstellationer for at sikre det gode samarbejde, den gode arkitektur og det rigtige slutprodukt.

Kontakt os på 72 48 82 22

skala

Hør mere om ZESO ALLIANCE:

Torben Juul
CEO Founding Partner,
Kreativ Direktør
M +45 28575557
E tju@zeso.dk

ZESO ARCHITECTS
Lergravsvej 57, 1.
2300 København S

WWW.ZESO.DK

For 10 år siden blev ZESO stiftet ud fra en klar vision: At sikre et stærkt møde mellem tekniske og kreative parametre for at skabe højt kvalificeret arkitektur og byudvikling.

I dag har vi en international profil med kontor i København og Kina. Vi skaber rammer for det enkelte menneske, fælleskabet og samfund lokalt som globalt. Vi fokuserer på merværdi for både bygherre og bruger og favner digitaliseringen som et afgørende værkstøj og ikke mindst proces for et stærkere produkt. ZESO HIGH FIVE er vores holistiske metode, der er fundament for udvikling og realisering af alle projekter. Funktionalitet, æstetik, bygbarhed, økonomi og bæredygtighed er dermed ligeværdigt i spil fra start til slut. Resultatet kan netop nu opleves i den aktuelle konkurrence om tre nye lufthavne i Grønland.

ZESO tror på samarbejde som en afgørende platform. Derfor er ZESO ALLIANCE vores svar på en ny virkelighed, hvor fleksibilitet, autenticitet og agilitet sætter rammen for innovation og projektudvikling. Med ZESO ALLIANCE løfter vi sammen branchen til et nyt niveau.

TAK til alle samarbejdspartnere og kunder – vi ser frem til de næste 10 år i jeres selskab.

ZESOARCHITECTS

10 GODE ÅR FOR ESTATE MEDIA OG WINSLØW

De sidste 10 år har været gode for ejendomsbranchen, og de har selvfølgelig også været gode for Estate Media og Winsløw Advokatfirma. Branchen er blevet mere international og mere professionel, og det synes vi ikke mindst, at Estate Media har bidraget til.

Winsløw Advokatfirma har i samme periode udviklet sig til et af de mest betydende specialistfirmaer indenfor fast ejendom med solide kompetencer indenfor både byggeri, lejeret og transaktioner. I den samme periode har vi bygget og fastholdt en tæt relation til Estate Media, og vi vil derfor sige et stort tillykke med 10-jubilæet.

Winsløw Advokatfirma har selv gennem de sidste 10 år udviklet sig fra nyt og ret ukendt advokatfirma til et anerkendt specialistfirma indenfor fast ejendom og entreprise. Strategien har fra starten været at skabe en stærk og attraktiv virksomhedskultur, som både kan tiltrække og uddanne ambitiøse og dygtige medarbejdere. Det er lykkedes for så vidt, at vi ikke har haft partnere eller advokater, der har forladt os i de sidste 7 år. Det giver tætte relationer til vores klienter og en helt fantastisk holdånd.

Vi vurderer, at det er helt nødvendigt, når vi skal give værdiskabende rådgivning til vores klienter indenfor et område, hvor der er så mange dygtige enkeltpersoner.

Den udvikling havde ikke været mulig uden vores klienter, hvor mange trofast har fulgt os i alle 10 år. Men der er selvfølgelig også kommet nye klienter til. Det har gjort det muligt for os løbende at ansætte og uddanne nye dygtige advokater, og at udvikle nye nicher indenfor fast ejendom.

Vi har altid haft transaktioner, men aldrig så mange som nu. Finansiering, udbud, entreprise, erhvervs- og boliglejeret, almene boliger, foreningsret, retail og rets- og voldgiftssager er også blevet stærkere gennem årene. Vi har konstant bygget på den erfaring, vi har samlet, og ved at have fokus på at blive ved med at dygtiggøre os. Derfor har vi også undervist og skrevet lærebøger og klummer i Estate Media, undervist på universitetet, hos klienter og i andre faglige sammenhænge, hvor der er fokus på livslang læring.

Vi tror også, at alle bliver rigere af at dele sit netværk. Derfor deler vi gerne vores stærke og relevante netværk både i Danmark og internationalt med vores klienter og samarbejdspartnere. I de seneste 10 år har udenlandske investorer for alvor fået øjnene op for mulighederne for at investere i fast ejendom i Danmark, og danske ejendomsaktører har fået luft under vingerne i udlandet. Den rejse har vi også været med på, og vi har gennem mange år haft vores internationale netværk på plads, både gennem International Bar Association, Real Estate Committee og advokatalliancen, Marcalliance. Vores rolle som international spiller er yderligere cementeret ved optagelsen i Legal 500.

Det har været en fantastisk rejse sammen med Estate Media, som har gjort utrolig meget for det danske ejendomsmiljø, og vi var helt sikkert ikke nået så langt, hvis vi havde været helt alene i verden. Vi glæder at til at fortsætte de næste år. Hvem ved, hvor de fører hen.

WINSLØW

Pier47 på Langelinie Allé i Københavns Nordhavn er et eksempel på én blandt flere nyopførte ejendomme, som ATP Ejendommes portefølje rummer.

VI ER EKSPERTER I AT MATCHE DIN VIRKSOMHED MED DET HELT RIGTIGE LEJEMÅL

Alle virksomheder har behov for et sted at bo. Hos ATP Ejendomme bidrager vi med mange års ekspertise til at finde det sted, der matcher jeres behov. Vi investerer i erhvervsejendomme, som vi lejer ud til kontorer og butikker, og vores ejendomsportefølje spænder bredt og rummer alt fra nyopført, moderne arkitektur til ældre, æstetiske ejendomme.

For os handler det om at give dig som lejer de optimale rammer til at drive lige præcis din forretning. Og som langsigtet investor i fast ejendom, vil ATP Ejendomme altid være din seriøse og dedikerede samarbejdspartner, nu og i fremtiden.

Vi kalder det udlejning med indsigt.

ATP Ejendomme
Gothersgade 49
1123 København K
Tlf.: 33 36 61 61
Mail: atpe@atp-ejendomme.dk
www.atp-ejendomme.dk

atp ejendomme=

Skab merværdi på dit projekt med et Dada køkken til projektpris.

INTERSTUDIO Business er et indretningshus med mere end 40 års erfaring med indretning af miljøer til det professionelle segment. Vi beskæftiger os med indretning af alle typer virksomheder, det sig være kontormiljøer, showrooms, hotel og restauration – hvor vi kan bidrage med løsninger til alle kategorier af rum og områder. Endvidere tegner og producerer vi garderobe og køkkenløsninger til ejendomsprojekter.

Vi er vant til at rådgive og være med i de mange stadier af en indretningsopgave. Vi varetager opgaver såvel direkte med slutbrugeren som med de enkeltes rådgivere; arkitekter, bygherrer og entreprenører. Fokus for os er at give den bedste service med den mest omhyggelige rådgivning.

Vores kompetence er unik, og vi varetager nogle af markedets mest attraktive agenturer såsom amerikanske Herman Miller, svenske SA Möbler, schweiziske USM samt italienske MDF Italia, Molteni&C og Dada. Vores tætte samarbejde med de store internationale design-mærker gør, at vi hele tiden er på forkant med produktudviklingen og tidens tendenser. Vi er i dybden på produkterne og ved hvad vi taler om. Og vi har en unik adgang til at kunne specialfremstille særligt ønskede produkter og produkt features.

Få mere information. Kontakt Mads Bødker på telefon 4191 8593 eller email mb@interstudio.dk.

INTERSTUDIO

Specialister i fast ejendom

VÆRDISKABENDE ADVOKATYDELSER TIL EJENDOMSBRANCHEN

www.gangsted.dk

GANGSTED ADVOKATFIRMA · KØBENHAVN ·

DÅRLIG TIMING BLEV VENDT TIL SUCCES

Brede ejendomsvirksomheder med det hele på hylden var en ny trend for 10 år siden. Men det kom aldrig rigtig til at virke. I dag bliver bredden brugt på en mere markedskonform og mindre risikofyldt måde. Kuben Management er et godt eksempel på forandringerne i markedet

CBRE, Deas, Newsec. Flere og flere rådgivere i ejendomsbranchen sætter ekstra ben på deres ydelser, så de i højere grad kan servicere deres kunder 360 grader. Det er en udvikling, som har taget fart de seneste år og ser ud til at fortsætte.

Allerede for 10 år siden var der dog danske bud på all-round bygge- og rådgivningsvirksomheder. Et eksempel på det, som dog har overlevet i opsplittet og nu ny form, er Kuben Management, der endte i opsplitning – og dermed delvis overlevelse – i stedet for det planlagte konglomerat.

- Kuben Koncernen blev bygget op i 00erne til både at skulle udvikle boliger på egne bøger, rådgive om byggeri og administrere ejendomme. Det fungerede også frem til krisen, hvor Kuben Byg havde eksponeret sig med byggegrunde i en målestok, der gjorde, at hvis rådgivningsdelen skulle udligne konjunkturelle udsving, så skulle den vel nærmest have været på Rambølls størrelse. Det var vi jo ikke, så Kuben Koncernen væltede i 2008, siger afdelingsleder Jesper Prip Sindberg, Kuben Management.

Realdania overtog og valgte at nedlægge koncernfunktionen og Dania Capital overtog Kuben A/S i forbindelse med en rekonstruktion. Administrationsdelen blev efterfølgende solgt til Deas, udviklingsdelen blev afviklet og resten – hele rådgivningsdelen - Kuben Management - blev solgt til energivirksomheden NRGi. Den er siden vokset markant både organisk og med yderligere opkøb.

- Vi ser os selv i en rolle som byggeriets toastmaster. Vi sørger for, at alle byggeriets parter spiller ind i en proces, der sikrer, at bygherren får en god "fest" siger adm. direktør Ulf Christensen om den facilitering som Kuben Management i dag står for. Her er det nybyggeri af seniorvenlige boliger for Pædagogernes Pensionskasse på havnen i Nyborg – et byggeri til 105 millioner kr. for 6.400 kvm.

Rendering: Skala arkitekter

APCOA PARKING

Salling Aalborg
Kvalitet fra start til slut

Med placering midt i Aalborg er Salling et oplagt sted at besøge når der skal købes både stort og småt. Med mange butikker byder magasinet på et stort udvalg af spændende butikker, og har årligt flere millioner besøgende.

For at sikre sine besøgende en god oplevelse fra start til slut, besluttede Salling Aalborg at etablere et samarbejde med APCOA PARKING, som i dag står for at administrere parkeringsdelen ved det tilhørende parkeringshus.

Parkeringsfaciliteterne
P-huset ved Salling Aalborg indeholder 300 parkeringspladser til afbenyttelse af Sallings kunder.
APCOA PARKING har ansvaret for opkrævning af betaling for parkering, patruljering af området samt servicering og vedligeholdelse af anlægget.

Derudover administrerer APCOA PARKING et automatisk nummerpladeregistreringssystem (ANPR). Systemet reducerer risikoen for kø og trafikkaos i P-huset, som Salling Aalborg efterlyste en løsning på. Det gør det blandt andet ved ikke at have en fysisk bom, hvilket får trafikken til at køre bedre.

Systemet registrerer automatisk nummerpladerne på alle biler, som kører ind i P-huset, og husker ankomsttidspunktet. Når kunden forlader stedet, har vedkommende mulighed for at betale i en automat eller via parkerings-apps (fx Mobil-Parkering).

Foretrækker kunden dog at vente med at betale for sin parkering, kan man betale på nettet eller på app'en inden for 24 timer, uden at der opkræves ekstragebyrer.

"Vi står stærkere i dag end vi gjorde inden vores samarbejde. Før oplevede vi problemer med kødannelser og trafikale udfordringer på vores P-anlæg, men det har APCOA PARKING fået elimineret. Det bidrager til en meget bedre kundeoplevelse, og en viden om at et besøg hos os er en nem og overskuelig tur selv i højsæsoner."

Operation Manager hos Salling,
Dennis Jørgensen

APCOA Aktiver

- 300 pladser
- Nummerpladeregistrering
- Mulighed for betaling via app
- Ingen kontrolgebyrer
- Mulighed for at blive fast bruger. Faste brugere kan parkere og køre igen uden at skulle foretage sig noget. Betaling for parkering foregår via automatisk betaling, såfremt betaling er påkrævet.

APCOA PARKING A/S
Lanciavej 1A, 7100
Vejle www.apcoa.dk
info@apcoa.dk

- Hvis du tog risikoen på den finansielle del i Kuben i 00erne, så skulle rådgiverdelen vist nærmest have været så stor som Rambøll for at kunne udligne omkostningen på den investerede kapital i udviklingsdelen. Det var vi jo slet ikke, og derfor gik det galt, da krisen væltede ind over Danmark, og vi skulle sælge 600 lejligheder og solgte 0, siger Jesper Prip Sindberg (th). Her sammen med markedschef Henrik Offendal og adm. direktør Ulf Christensen (tv), som i dag har gjort Kuben Management til en rentabel, ren rådgivningsforretning.

- Tanken var som sådan ikke forkert, men timingen var exceptionel dårlig, siger adm. direktør Ulf Christensen, der i dag leder såvel Kuben Management som analysevirksomheden Exometric som en del af Nrgi-koncernen og senest i maj har overtaget rådgivningsvirksomheden BYR Gruppen for yderligere at styrke fokus på private bygherrer.

Købte stort op på tidligere flyveplads

Kuben Byg havde blandt andet købt stort op i Værløse ved den tidligere flyveplads for at udvikle boliger og havde oven i købet holdt fast på grundene i stedet for at skyde dem af i markedet, fordi priserne bare steg og steg.

- Liggeomkostningerne løb op i cirka 50-100 millioner kr. om året, og når markedet så bremsede fuldstændig op, så kunne administrations- og rådgivningsdelens indtjening ikke kompensere for det. Men vi var så heldige, at vi så var ejet af Realdania, som holdt hånden under os og fik os pillet ud og trimmet til et salg, siger Jesper Prip Sindberg, som har været med hele vejen.

Kuben lå dengang i RDs tidligere domicil på Jarmers Plads, og rådgivningsdelen kunne ikke retfærdiggøre den husleje, der fulgte med det fashionable domicil. I dag er placeringen mere ydmyg men til gengæld er forretningsmodellen realistisk i det nuværende marked.

Rådgivning skal fokusere på nye ting

Kubens rådgivningsdel var også eksponent for en anden typisk trend i 00erne. Selskabet havde nemlig som mange andre købt andre rådgivningsvirksomheder op i jagten på volumen. I rådgivningsdelen var kernen den almene sektor, og den rådgivning blev der bygget videre på, da NRGi købte Kuben management i 2011.

- Det var godt tænkt at have den kompetence og sektoriel bredde, for den almene sektor er ikke konjunkturfølsom på samme måde som den private. Så egentlig var det en god ide, og det var det også, at Dania Capital gav den tidligere Cowi-direktør Henrik Rossen til opgave at trimme og sælge rådgivningsdelen og sætte den til salg, for der var sunde kunderelationer og stærke kompetencer i vores del, siger Ulf Christensen.

NRGi overtog et selskab med cirka 60 ansatte på landsplan. I dag er der 145. Og fra at omsætningsprofilen dengang lå 75 procent i den almene sektor, så er det cirka halvdelen i dag, hvor Kuben Management har en omsætning på knap 140 millioner kr. og en afkastgrad på 7,4.

- Vi tog udgangspunkt i Kubens DNA og arbejder fortsat anderledes end de fleste rådgivere, fordi vi finder et stykke jord og finder dem, der kan bruge det.

Det næste skridt i rådgivningsbranchen bliver at fokusere endnu bredere.

- Selve anlægsøkonomien i et projekt fylder måske 60-70 procent, mens resten drejer sig om udgifter til grundkøb, rådgivning, forsyning og finansiering. De økonomiske drivere og juraen i projekter bliver stadig mere kompliceret, og vi forventer, at de kompetencer kommer til at udgøre en langt større del af rådgivningen fremdadrettet, siger Ulf Christensen.

Ikke mindst fordi finansieringen kommer til at blive mere kompleks og gå på tværs af private og offentlige interesser samtidig med, at stadig flere tekniske discipliner bliver outsourcet til lavtlønslande eller digitaliseret.

- Vi vil se nye finansieringsmodeller både af private projekter, men også som konsekvens af et øget samarbejde mellem offentlige, almene og private. Fremover kommer selve den byggetekniske del til at fylde mindre og være den mindst vigtige i forhold til at få et projekt til at opstå og lykkes, og det kommer byggerådgivere som os til at skulle indrette os efter, siger Ulf Christensen. ■

Af Kamilla Sevel

10 ÅR MED BYUDVIKLING

By & Havn og Estate Media deler jubilæum.
I 10 år har By & Havn sat omfattende fodaftryk på byens udvikling. Selskabet blev stiftet i 2007 og har siden da udviklet levende og bæredygtige bydele i København, og bidraget til hovedstadens vækst og udvikling.

Estate Media har gennem alle årene fulgt udviklingen tæt og været et vigtigt medie, som har samlet branchen og berettet om stort og småt.

Tillykke med jubilæet – vi ser frem til at dele de næste 10 år.

FRA FINANSKRISE TIL JUBELÅR

Estate Media fejrer 10 års jubilæum med artikelserien:
10 ikoniske forsider

Pernille Wiis Weiss opfordrede til, at man tænkte sig godt om, inden hospitalsprojekterne blev sat i gang og tænkte indefra og ud og ikke omvendt.

DE FIK RET (DESVÆRRE)

Som udgiver er et af de allerstørste ansvar at bringe nyheder til torvs, der kan være med til at sætte dagsordenen. Det var præcis det, Magasinet Ejendom gjorde i 2009. Det her er et af de tilbageblik, som kun kan efterlade nogle i branchen lidt bagklogsagtige a la "hvad sagde jeg?". For hvorfor var det, at der faktisk blev advaret og opfordret til at bruge pengene rigtigt, og alligevel er hospitalsbyggerierne over hele Danmark endt som økonomiske problembørn for mange af de involverede leverandører og samtidig er projekterne barberet ned?

I 2009 valgte vi i Estate Magasin at angribe netop den vinkel på forhånd og bragte et stort interview med indehaver af Archimed, Pernille Wiis Weiss. Sådan lød det i artiklen:

– Det er så mange penge, og det er vigtigt, at vi bruger dem rigtigt, så vi ikke står med noget makværk om 10 år. Det er vigtigt, at vi før det første spadestik finder ud af, hvordan byggeriernes design skal understøtte driften, og hvordan man måler arkitekterne og ingeniørernes ydelser i forhold til hinanden. Når først byggeprocessen for alvor kører, så bliver alle vævet ind i hinanden som spaghettitråde, siger Pernille Weiss, Archimed.

I Pernille Weiss' optik er skrækscenariet, at hovedprioriteringerne ikke bliver udmeldt i detaljer.

– Vi skal have defineret mål og succeskriterier, inden vi bygger. Ude på byggepladsen er det entreprenøren, der i sidste ende står med valget og især fravalgene, hvis budgettet skrider. Men en entreprenør har ikke en chance for at vide, hvad han piller ved i forhold til patientsikkerheden, hvis han for eksempel udskifter én type gulvbelægning med en anden. Det har ikke nødvendigvis lige så store komplikationer i et kontorbyggeri, siger Pernille Weiss Terkildsen.

Sådan lød det som sagt i Estate Magasin - dengang Magasinet Ejendom - i 2009. I 2015 kunne vi så følge op med en anden af de dagsordensættende artikler, der er bragt gennem årene med overskriften "Rådgivere vandt – og rådgiverne tabte". For ja, de vandt opgaverne, men en meget stor andel har eller er i gang med at tabe økonomisk på hospitalsbyggerierne.

- Rådgiverne taber hundredvis af millioner kr. på de store hospitalsbyggerier samtidig med, at byggerierne bliver ramt af besparelser, store forsinkelser og konflikter, blev konklusionen i artiklen fra nr. 3 i 2015.

Her kom Martin Kjær, der dengang var i Grontmij, med et bud på, hvad der var gået galt. Og det er faktisk præcis det, som Pernille Weiss advarede mod i 2009. Sådan lød det i artiklen:

- Det lader til, at vi har et samfundsproblem i Danmark. Stort set samtlige store offentlige byggerier lider under tid og økonomi, og alle rådgiverne taber rigtig mange penge. Jeg synes, det er en stor udfordring for rådgiverbranchen og bygherrerne, siger markedsdirektør Martin Kjær, Grontmij, der for nylig har overtaget ansvaret for hospitalsprojektet DNV-Gødstrup, som han kalder et rigtig ærgerligt projekt set fra både rådgivernes og bygherrens side.

Der er primært gået tre ting galt i DNV- Gødstrup.

- Dels kunne de første udkast til projektet, der ellers var projekteret rigtig langt, ikke bygges inden for budgettet, og derfor måtte der løbende prioriteres og tegnes om. Og dels har brugerinddragelsen været så massiv, at der måtte omprojekteres ting lang hen i forløbet og endelig har tidsplanerne og økonomien været under pres fra start, påpegede Martin Kjær. ■

Af Kamilla Sevel

NÅR VELGØRENHED FØRER TIL VERDENSMÅL

Foto: Realdania

- 3,5 milliarder bor i dag i byer. Yderligere 3,5 milliarder flytter i byer inden 2050. Der er en mulighed for, at det ikke bliver en katastrofe ved, at man allerede fra starten tænker de rigtige løsninger ind, når det gælder metro, vandsystemer, affald og cykler. Tilsammen kan vi i Danmark noget, der kan bruges i netop den kontekst, så jeg opfordrer entreprenører, ingeniører, pumpeproducenter, arkitekter og andre i branchen til at byde ind nu. Vi har noget at tilbyde til verdenen, siger adm. direktør Jesper Nygård, Realdania.

Hver gang nogle manglede penge i krisen, så blev Realdania nævnt som redningsmand. Der er da også projekter, der aldrig var blevet til noget, havde det ikke været for Realdania i de år, og et af dem er Blox. Men i dag spiller Realdania en helt anden – og nogle gange mindre synlig - men på langt sigt større – rolle

- Vi er ikke ret mange, der er filantropiske i det byggede miljø. Men det er der brug for, så vi tager vores rolle meget alvorligt, siger adm. direktør Jesper Nygård, Realdania.

Efter 17,5 år har der både været op- og nedture i Realdanias liv. Under finanskrisen mistede formuen, der primært var bundet op på aktier i Danske Bank, over halvdelen af sin værdi og faldt fra 30 til 15 milliarder kr. samtidig med, at store dele af branchen og andre, der havde relaterede aktiviteter, bestormede foreningen for at få støtte til det ene eller det andet.

- Hvis vi ikke havde besluttet store investeringer som Blox og Musikkens Hus i Aalborg inden da, så tror jeg ikke, de beslutninger var blevet truffet. Nu skulle vi beslutte om vi ville fortsætte eller trække os, og det er trods alt nemmere at sige ja til at fortsætte noget, man har påbegyndt fremfor at starte noget stort op i en krisetid. Og det er vel netop en rolle for sådan nogle som os at holde gang i hjulene, når det virkelig går skidt i samfundet. Samtidig kunne vi i en række andre tilfælde gøre en forholdsvis stor forskel med små midler rundt omkring i landet som for eksempel med den støtte, vi gav til havbådene i Han Herred, der lokalt har gjort en kæmpeforskel, siger Jesper Nygård, der selv blev adm. direktør i 2013, men blev næstformand i bestyrelsen i 2008 og formand i 2009.

Formuen styrtdykkede

Han glæder sig over, at bestyrelsen set i bakspejlet havde mod til at træffe de rigtige beslutninger i en vanvittig kompleks verdenssituation. For som verden så ud, så var det svært at bevare isen i maven.

- Da vi lige havde overtaget hele ejerskabet af Kuben-koncernen dengang i en redningsaktion og Danske Bank aktien faldt fra 274 til 33, så var det nogle gange mere med soft ice end med is i maven, at vi forsøgte at gøre det, der også var rigtigt på den lange bane, husker han fra tiden omkring efteråret 2008 og foråret 2009.

I dag støtter Realdania projekter, der kan mere end bare at være bygninger.

- Vi bliver hele tiden bedre og dygtigere til at være katalytiske, så vi kan også støtte noget, der bidrager med mere end det enkelte projekt. Det er også blevet nemmere at måle. Data fyldte ikke meget i ejendomsbranchen eller hos os for 10 år siden, men det gør de i dag, hvor vi måler på effekt både før, under og efter et projekt og på den måde bevisligt kan skabe forståelse mellem kommuner, politiske interessenter og virksomheder i branchen om både problemer og løsninger.

Pensionskasser bygger ældreboliger efter model

Hvis det virker, så skal det nemlig være skalerbart.

- I dag er vi overbevist om, at vores midler i en række situationer rækker længst, hvis vi med et lille bidrag kan skabe stor viden, en stor forandring eller skift af et mindset. Det kan for eksempel være ved at skabe bedre folkeskoler. I dag ved man, at kvaliteten af indeklimaet i folkeskolerne kan give indlæring, der svarer til næsten et helt ekstra skoleår, fordi man kan koncentrere sig bedre. Eller det kan være ved at skabe et nyt koncept for ældreboliger, som vi lige nu gør sammen med en række pensionskasser og almene boligorganisationer. Eller det kan være løsninger til regnvandsopsamling. Eller udfordringerne i udsatte boligområder, hvor jeg i øvrigt tror, vi kommer til at steppe yderligere op for at bevare et Danmark med plads til og gode vilkår for alle.

Det næste store område, der skal tages fat på er bæredygtighedsdagsordenen, der skal længere op i folks bevidsthed, hvis det står til Realdania og Jesper Nygård.

- Når man som filantropisk forening har en viden, så har man også en forpligtelse til at stille den viden til rådighed. Det gør vi gerne både for den danske bygge- og ejendomsbranche og for verdenssamfundet. Men samtidig tror jeg også, at vi i Danmark kan få meget

Foto: Rasmus Hjortshøj / Blox

- I modsætning til en privat virksomhed, der holder på sin viden, når man opdager noget nyt og banebrydende, så er hele vores eksistensberettigelse, at vi deler ud af alt, hvad vi erfarer, siger adm. direktør Jesper Nygård, Realdania.

mere ud af den viden, vi har i branchen. Der kan innovationsnetværket BloxHub, der er en del af Blox, komme til at spille en stor rolle. Det er en forening, hvor man kan komme og arbejde i kortere eller længere tid, hvis man er engageret i bæredygtig byudvikling og udviklingen af nye løsninger til fremtidens byer. Det gælder både store private virksomheder, små startup's, organisationer og forskere for i BloxHub kommer vi til at dele viden i kontekst af verdensdagsordenen. Det er både en dør ind til Danmark fra udlandet og en port ud til Verden, hvor de gode innovative danske løsninger kan eksporteres og være med til at gøre Verden mere bæredygtig. Det forener både vores store og små donationer, hvis vi på den måde har været med til at skabe en bygning, der kan understøtte branchens videre udvikling og udbredelse af innovative ideer.

Fantastiske forretningsmuligheder for branchen

For lige netop det er vi ikke så gode til i Danmark. Men Jesper Nygård er overbevist om, at det er det, der både skal bære os i retning mod at opfylde de 17 verdensmål men også i retning af, at branchen får flere opgaver i udlandet.

> *"MED EN LILLE SMULE HELD, SÅ HAR VI EN MERE BÆREDYGTIG VERDEN OM 10 ÅR."*

- Vi har netop afsluttet et initiativ, der hedder Klima 100, hvor vi har bedt alle kommuner komme med deres bud på netop deres bedste lokale klimaløsninger, der fortjener et skulderklap, og de 100 af dem er nu samlet i en bogudgivelse. For der kan vi lære af hinanden. Når det handler om klimaet, så stjæl med arme og ben, er vores opfordring, og derfor vil vi gerne have synliggjort de gode ideer.

For der er et åbent vindue lige nu, understreger Jesper Nygård.

- Der er så meget, der tyder på, at alle der har muligheden, skal gøre noget nu for at sikre, at vi globalt og nationalt udvikler os i bæredygtig retning. Det er også baggrunden for, at en række af Realdanias filantropiske mål reflekterer FN's verdensmål. Og i min optik skal vi virkelig være uheldige, hvis det ikke viser sig, at der også er helt fantastiske forretningsmuligheder blandt Estate Magasins læsere ved at tænke i det her i årene fremover. Det er både fornuftigt for Verden og kommercielt rigtigt, siger Jesper Nygård. ■

Af Kamilla Sevel

FRA FINANSKRISE TIL JUBELÅR

Estate Media fejrer 10 års jubilæum med artikelserien:
10 ikoniske forsider

Estate Magasin nr. 6, 2014. På forsiden var direktør Henrik Jensen, De Forenede Ejendomsselskaber.

- ALDRIG FØR ET MARKED SOM NU

Sådan skrev vi i 2014. Men siden er markedet gået yderligere op.

Boligmarkedet ramte bunden efter finanskrisen. Priserne var nogle steder faldet med 30 procent, og boligbyggeriet bremsede markant op. Men i 2014 var markedet allerede tilbage. Priserne steg og flere aktører i markedet troede, at toppen var nær. I Estate Magasin nr. 6 2014 talte vi med direktør Henrik Jensen fra De Forenede Ejendomsselskaber, og i artiklen lød det sådan:

- Jeg har aldrig set et marked som nu, siger direktør Henrik Jensen, De Forenede Ejendomsselskaber.

Og han har ellers set en del, for han har været en del af ejendomsbranchen igennem to økonomiske kriser og opture.

- Jeg har oplevet, at der var fuld fart på før. Men sidste gang var der tale om købere, der ikke interesserede sig for ejendommene, men bare købte for at sælge videre. Nu står vi med rigtige beboere, der taler om indretning og møbler og den slags. Det er fantastisk. Og det viser for mig, at der er tale om et sundt marked med en naturlig efterspørgsel, siger Henrik Jensen, der i DFE-regi i øjeblikket er i gang med at opføre cirka 1.200 boliger alene i Valby.

Og den opfattelse er DFE ikke alene om. En tur på Islands Brygge, Amager Strand eller Nordhavnen, og man føler sig næsten i en historisk Klondyke-lomme med hjelme, håndværkere, kraner, grunde, halvfærdige rækkehuse og opstigende boligkarreer og højhuse overalt – og til kvm. priser på 30.000-35.000 kr.

- Effekten af den store befolkningstilvækst i København slår helt tydeligt igennem i efterspørgselen i boligmarkedet. Samtidig er der også nye og overraskende tilgange, som vil komme til at ændre udviklingen i de kommende år, siger Henrik Jensen.

Men selvfølgelig er der en risiko. Især fordi developerne denne gang godt ved, at det ikke nytter at tøve, så der er fart på med at få lokalplaner, byggetilladelser, arkitekter og jordbundsundersøgelser kørt i stilling.

- Vi ser en markant efterspørgsel på nye boformer, hvor unge for eksempel gerne vil bo sammen, hvor de så sidder i vores boliger for 12.000-14.000 kr. om måneden på 100-120 kvm. Der er flere muligheder end tidligere for at afsætte lejemålene, siger Henrik Jensen.

Men der er er faldgruber. En af dem er, at der bliver bygget for ensartet og uniformt både når det gælder boligstørrelser og arkitektur, fordi det skal gå hurtigt. Det tænkte PKA også over, da de byggede sammen med FB Gruppen på Islands Brygge:

- Det at udforme byggeri er et kæmpe ansvar. Vi bygger ikke bare noget, der skal være i orden for os men også for vores børn og børnebørn. Når jeg ser, hvad der blev præmieret for 20 år siden, så er jeg ikke altid overbevist om, at det er spændende nok til, at det burde være præmieret. Men det håber jeg, at Blomsten bliver, sagde ejendomschef Nikolaj Stampe, PKA, da han i 2014 indmurede grundstenen til 200 nye lejligheder i boligbyggeriet Blomsten til samlet 500 millioner kr. på Artillerivej på Islands Brygge. ■

Af Kamilla Sevel

Af Frej Vermund Skov,
senioradvokat, Kromann Reumert
fvs@kromannreumert.com

W&I-Insurance i danske ejendomstransaktioner

Et køb af en virksomhed medfører i sagens natur en række risici, der i dagens marked oftere og oftere ses afdækket ved mere eller mindre omfattende garantikataloger, hvor sælgeren bliver tvunget til at garantere eller indestå for en række forhold vedrørende det selskab der handles.

Det er også en trend, der ses i danske ejendomstransaktioner.

Der er imidlertid en række internationale forsikringsselskaber, der er begyndt at tilbyde forsikringsdækning af disse garantier afgivet i forbindelse med et salg af et selskab, typisk benævnt Warranty and Indemnity Insurances eller blot W&I forsikringer.

W&I forsikringer var tidligere ikke udbredte i Danmark. Det skyldtes formentligt, at forsikringspræmierne tidligere var væsentligt højere og derfor ikke konkurrencedygtige eller attraktive, medmindre de blev anvendt til at løse deal breakere.

W&I forsikringer har således været tilgængelige i en del år. Det nye er den stigende interesse forsikringsselskaberne har vist for det skandinaviske marked. Der er således flere forsikringsselskaber, der tilbyder W&I forsikringer, og konkurrencen har påvirket de gennemsnitlige præmier, der gradvist er faldet til et niveau i fast ejendomstransaktioner i Danmark, der er historisk lavt.

De typiske fordele ved at tegne forsikring i forbindelse med en transaktion er muligheden for en hurtig frigivelse af hele købesummen, hvilket ofte er interessant for kapitalfonde, der skal fordele købesummen til deres investorer hurtigst muligt. For køber er den typiske fordel, at køber får en solid modpart i form af et forsikringsselskab i stedet for en mere eller mindre solid sælger.

Dækningsomfanget
En W&I forsikring dækker helt overordnet det økonomiske tab, som følger af et brud på garantier i en overdragelsesaftale. Det er dog ikke alle risici, der kan elimineres ved en W&I Forsikring. Forhold konstateret under due diligence, dækkes således typisk ikke, idet forsikringen generelt ikke dækker kendte forhold.

En W&I forsikring dækker heller ikke svigagtig adfærd fra policetagerens side. Såfremt det er køber, der tegner forsikringen, kan svigagtig adfærd fra sælgers side dog dækkes af forsikringen.

Endelig dækker W&I forsikringer typisk ikke fremadskuende garantier som realisering af budgetter mv.

Fastsættelse af forsikringspræmien.
W&I Forsikringer kan være relevante i både mindre og større transaktioner. Der må dog typisk forventes en præmie i omegnen af €50.000. Transaktionen skal således have en vis volumen før den forholdsmæssige omkostning står mål med præmiebetalingen.

Præmiens størrelse afhænger primært af transaktionens størrelse, samt evt. aftalte begrænsninger i ansvaret, men dette er ikke de eneste relevante faktorer, idet også omfanget af af garantier, lovvalg og værneting, branche, geografisk placering og parterne inklusiv deres rådgivere kan påvirke præmiens størrelse.

Transaktionsprocessens struktur er også relevant for prisfastsættelsen. Forsikringsselskabet vil derfor typisk vurdere og overveje processen, herunder sælgers grundighed, funktion i forbindelse med opsættelse af datarum samt omfanget af tid og ressourcer forbrugt af køber på due diligence processen.

Den typiske proces.
Det tager typisk 3-4 uger fra den første kontakt med forsikringsselskabet, indtil den endelige og indgåede forsikring er på plads. Det skal man selvfølgelig medtænke, når man strukturerer transaktionsprocessen, idet man skal sikre sig, at der afsættes passende tid til denne del.

I en typisk proces vil forsikringsmægleren samle ikke-bindende indikationer fra forsikringsselskaber, herunder hvilke garantier som kun delvis kan forsikres samt anslåede præmier.

Forsikringsselskabet vil normalt udføre en egen due diligence både i forhold til transaktionen og i forhold til processen som sådan, ligesom de også gennemgår øvrige due diligence rapporter, udarbejdet af køber og/eller dennes rådgivere.

Forsikringspolicen forhandles samtidig med, at due diligence udføres af forsikringsselskabet. I videst omfang muligt bør policen svare til sælgers garantier afgivet i købsaftalen.

Forsikringen træder typisk først i kraft på Closing, når præmien er betalt.

W&I forsikringer fremadrettet
Det er vores forventning, at antallet af danske transaktioner, hvor det aftales at benytte en W&I forsikring vil stige de kommende år, idet kendskabsgraden til W&I forsikringer er stigende og fordi vilkår og betingelserne for W&I Forsikringer i fast ejendomstransaktioner er blevet væsentlig mere konkurrencedygtige.

Da der ifølge vores oplysninger ikke er rejst mange (offentliggjorte) krav under danske W&I forsikringer, bliver det meget spændende at se, hvorledes forsikringsselskaberne behandler sådanne krav, hvilket er en udvikling, vi følger tæt. ■

Af Niels Kjær,
advokatfuldmægtig, Klar Advokater
nk@klaradvokater.dk

ORDET ER DIT

NÅR LEDNINGEN KOMMER I VEJEN

Uventede gæster i udviklingsprojekter

Overalt findes forsyningsledninger. Det er helt essentielt for os alle og for samfundet, da vi alle ønsker el, vand, varme, gas mv.

De fleste ledninger er anbragt på ejendomme, som ledningsejerne ikke selv ejer. Når en ejendom skal udvikles, eller når der skal etableres en metrolinje, en motorvej eller en letba-ne, er det ofte nødvendigt at omlægge en ledning.

En omlægning af en ledning er dyrt. Eksempelvis estimeres ledningsomlægningerne som følge af letbanen på ring 3 at koste 1,4 milliarder kr., hvilket svarer til 51 millioner kr. per kilometer letbane. Dyre ledningsomlægninger er ligeledes uundgåelige ved en del udvik-lingsprojekter.

Men hvem skal betale for omlægningen?

Grundejeren der ønsker at udvikle sin ejendom? Eller ledningsejeren der i mange år har fået lov at have sin ledning liggende på ejendommen?

Der er ikke nogen detaljeret lovgivning på området, som kan afgøre spørgsmålet, og praksis er meget omtvistet. Ofte findes en ældre og kortfattet ledningsservitut, som ikke nødvendigvis detailregulerer forholdet. Nogle gange ser man også, at der slet ikke er tinglyst noget om led-ningerne.

Spørgsmål om omlægning af ledninger afgøres nemlig ud fra en juridisk retsgrundsætning, der kaldes "gæsteprincippet".

Om gæsteprincippet

Begrebet "gæsteprincippet" er en metafor for ledningsejerens status på en ejendom. Led-ningsejeren er "*gæst*" på ejendommen, da ledningsejeren i udgangspunktet ikke har betalt for at benytte ejendommen. Derfor skal ledningsejeren som "gæst" forlade grundejerens "fest" og flytte sine ledninger, hvis ejendommens anvendelse ændres.

Hvis intet andet er aftalt, er det altså ledningsejeren (gæsten), der skal betale regningen for omlægningerne.

Dette gælder dog ikke, hvis *i*) ledningsejer og en tidligere grundejer har aftalt at fravige gæ-steprincippet, og *ii*) denne aftale fremgår af tingbogen.

Om gæsteprincippet er fraveget er meget omtvistet. Nærmest alle infrastrukturprojekter har medført lange og dyre sager om gæsteprincippet, ved de takserende myndigheder og flere gange hele vejen til Højesteret.

Indtil videre har sagerne kredset om infrastrukturprojekter – men efterhånden som udvik-lingsprojekter medfører ledningsomlægninger i vidt omfang, er spørgsmålet også aktuelt for privat udvikling af fast ejendom.

I ledningsejerregisteret LER kan man se, *om* der ligger ledninger på ejendommen. Men man kan ikke se på, hvilke vilkår ledningen ligger.

For at få afklaret på hvilke vilkår, en ledning ligger, skal man

ORDET ER DIT

derimod orientere sig i tingbo-gen. I tingbogen vil der ofte være en servitut om den forsyningsledning, der ligger på ejen-dommen. I udgangspunktet skal en grundejer altid respektere, hvad der står i tingbogen – uanset om grundejeren fik det læst ved køb af ejendommen, uanset om det er rimeligt eller ej, og uanset hvor mange gange ejendom og ledning har skiftet hænder.

Det er derfor meget vigtigt ved udvikling af ejendomme at gennemse tingbogen for at afklare på, hvilke vilkår ledningen ligger.

Betingelserne for fravigelse
Indtil videre kan grundejer forlange en ledning omlagt på ledningsejerens regning, hvis

- ledningsejeren ikke har betalt grundejeren for at få ledningen anbragt og
- tingbogen ikke klart afklarer, at grundejeren skal betale for ledningsomlægninger.

Retspraksis har sågar fortolket en meget vidt anvendt servitut om, at der ikke må bygges vej eller opføres bygninger som, at gæsteprincippet ikke var fraveget, idet der netop ikke var betalt for anbringelse af ledningen, og da gæsteprincippet ikke eksplicit var nævnt.

Dette udgangspunkt kan ej heller fraviges ved lokalplan, idet en kommune som planmyn-dighed ikke har grundlag for at ændre herpå efter planloven.

Erstatning?
Anderledes har det derimod vist sig, hvis ledningsejeren har betalt for at anbringe lednin-gen. Her viser praksis ind til videre, at det er afgørende, at der er blevet betalt erstatning til grundejeren – også hvis der er stor forskel på erstatningen og det projekt, der skal gennemfø-res. Dette skyldes, at ledningsejeren derved har betalt grundejeren for de ulemper, som grundejeren lider ved at have ledningen anbragt på ejendommen.

Ofte har ledningsejeren ikke betalt erstatning til grundejeren, da ledningsejeren og grund-ejeren ofte var den samme (ultimativt kommunen). Årsagen til, om der blev betalt erstatning spiller i praksis ingen rolle.

Fravigelse uden erstatning
Hvis der ikke er betalt erstatning til grundejeren, kan ledningsejeren dog alligevel slippe for at betale for at betale for ledningsomlægninger.

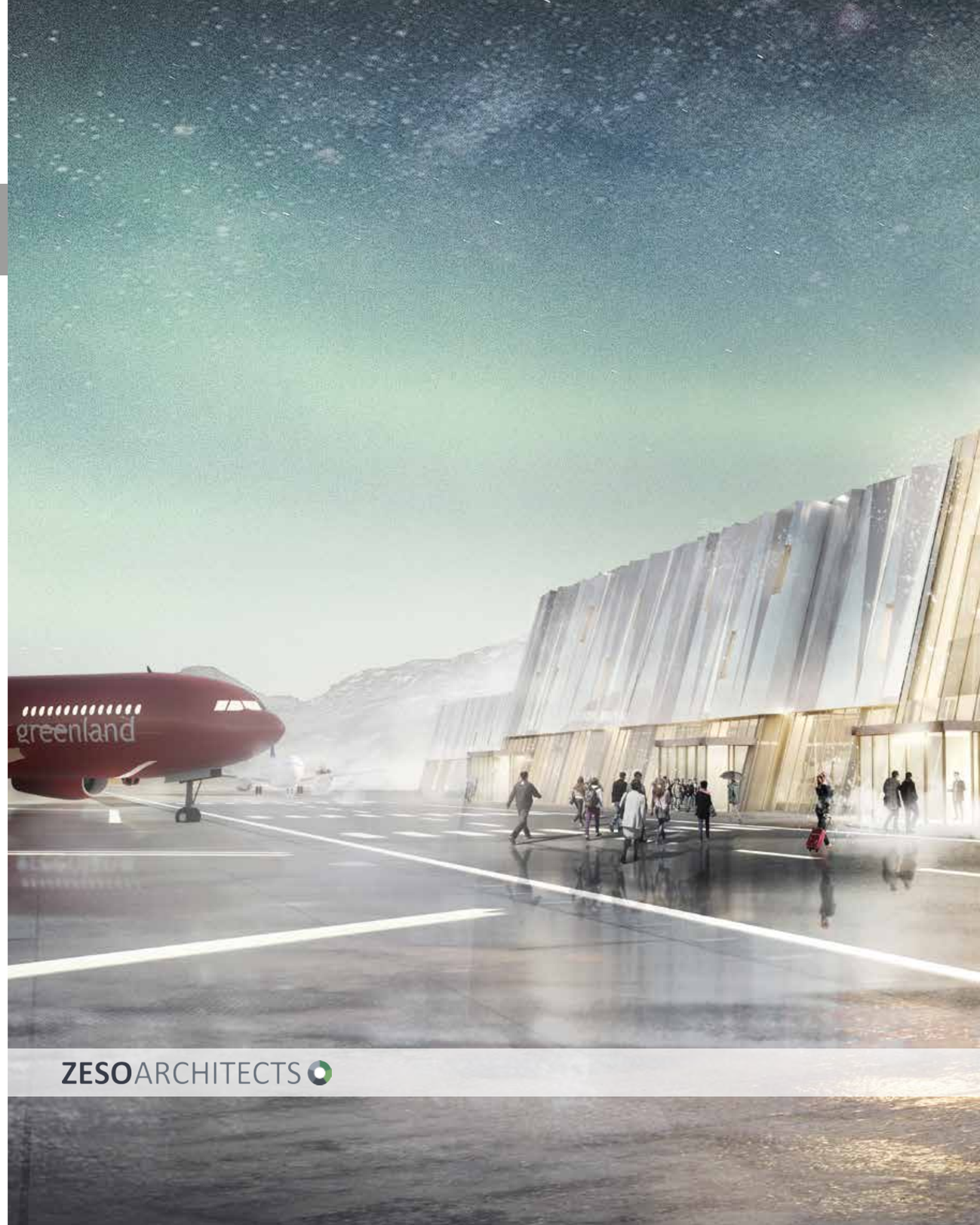
Dette kan ske, hvis det står klart, at det er aftalt, at gæsteprincippet fraviges. Formentlig som følge heraf har ledningsejerne i de senere år justeret deres vilkår, således at gæsteprincippet er fraveget. For at få tilslutning til elnettet, skal man via standardvilkårene skrive under på, at gæsteprincippet er fraveget, og at der skal tinglyses en servtitut med samme indhold.

Hvorvidt dette udgør en gyldig aftale, er ikke afklaret i praksis, men omvendt har Energitilsy-net – som godkender vilkårene – vurderet, at det er "*sagligt og rimeligt begrundet*".

Med undtagelse af et enkelt tilfælde – som jeg ikke mener vedrører netop dette spørgsmål – har domstolene ikke tilsidesat en servitut, hvor grundejeren ikke fik kompensation, men hvor gæsteprincippet eksplicit var fraveget.

Grundejere må derfor i udgangspunktet være forpligtet til at betale for omlægning af forsy-ningsledninger, hvis der i tingbogen står, at gæsteprincippet er fraveget. Praksis har dog vist sig ikke altid at være lige forudsigelig, hvorfor det ikke endnu til fulde er afklaret, hvorvidt fravigelse af gæsteprincippet uden betaling af erstatning er et rimeligt vilkår, også hvis det fremgår af tingbogen.

Anbefaling
Udviklere må derfor tidligst muligt afklare, hvorvidt et udviklingsprojekt medfører omlæg-ning af forsyningsledninger, og hvem der skal betale for det og håndtere ledningsejerenes høringssvar i lokalplanlægningsfasen. Ligeledes må udviklere være opmærksom på vilkåre-ne, når nye ledninger skal anbringes, eller vilkårene for eksisterende ledninger skal fornys. ■



Af Jon Vestergaard Jacobsen , landinspektør,
Landinspektørfirmaet LE34 A/S
jvj@le34.dk

NY EJERLEJLIGHEDSLOV – NYE MULIGHEDER?

Siden 70'erne har ejerlejlighedsloven dannet rammen for ejerlejlighedsbegrebet. Loven har siden været underkastet folketingets skiftende boligpolitiske vinde og fremstår i dag som et kludetæppe af regelændringer på regelændringer. I sin kerne har loven dog været robust i forhold til at sikre opdelingen af bygninger i ejerlejligheder på en forholdsvis simpel og smertefri måde og samtidig sikre diversitet i boligsammensætningen.

Loven har i sig selv længe trængt til en modernisering og opstramning. Dette er nu undervejs – og vi kan forvente mere end blot en oprydning. Som led i nye boligpolitiske strømninger nedsatte regeringen et ejerlejlighedsudvalg, der kiggede på mulighederne og konsekvenserne ved at ophæve en række af de begrænsninger, som den nuværende ejerlejlighedslov har lagt på opdeling af ejendomme i ejerlejligheder. Eksempelvis andelsboligejendomme og ældre boligudlejningsejendomme fra før 1966 med flere end 2 boliglejligheder, som ikke har kunnet opdeles i ejerlejligheder.

Nye regler, nye muligheder?

For ejere og udviklere af hovedsageligt ældre boligudlejningsejendomme og andelsboligejendomme er der derfor grund til at følge den kommende lovgivningsproces med interesse. En ændret mulighed for opdeling af disse ejendomstyper i ejerlejligheder vil for mange medføre en kapitalgevinst for ejeren, da boliglejlighederne herefter vil kunne handles og belånes særskilt.

Udvalgets enstemmige anbefalinger giver dog reelt kun begrænsede nye opdelingsmuligheder. To nye typer ejendomme kommer i spil. Den første type er nyere andelsboligejendomme i bygninger opført efter 1966. Disse ejendomme vil med forslaget kunne opdeles i ejerlejligheder. Den anden type er ældre udlejningsejendomme i bygninger opført før 1966 bestående af maksimalt 2 beboelseslejligheder - der som noget nyt også kan rumme erhvervslokaler.

Ifølge udvalgsrapporten udgør disse ejendomstyper en ret lille andel af den samlede boligmasse. Det virker derfor som om den nye lov i sin nuværende form giver ret begrænsede nye muligheder.

Her skal man dog huske på, at udvalgets formål hovedsageligt har været at modernisere lovteksten samt belyse konsekvenserne ved forskellige lempelser i opdelingsbegrænsningerne. Mere drastiske ændringer i opdelingsmuligheder som eksempelvis en fuldstændig ophævelse af opdelingsforbuddet for andelsboliger og udlejningsejendomme, uanset alder på bygningerne, vil få vidtrækkende konsekvenser for boligsammensætningen i især de store byer. Rapportens analyser peger på, at boligomkostningerne og boligbyrden vil stige for nye beboere af de boliger, der opdeles som følge af en fuldstændig ophævelse af opdelingsforbuddet. Med en økonomisk gulerod for ejerne til at opdele disse typer af boliger i ejerlejligheder må det formodes, at den relative andel af billigere andelsboliger og lejeboliger mindskes. Resultatet vil derved blive, at den type af beboere, der i dag typisk bebor de billigere andelsboliger og ældre lejeboliger, fremover ikke i samme omfang vil have råd til at bo i ejerboligerne, hvorfor beboersammensætningen og boligdiversiteten i byerne må forventes at ændres.

En sådan mere drastisk ændring af loven, er derfor i høj grad et spørgsmål om, hvilken retning det boligpolitiske kompas vender, hvorfor det må forventes, at de kommende nye opdelingsmuligheder i høj grad bliver præget af de politiske forhandlinger.

Jeg vurderer dog, at det er sandsynligt, at der vil ske en delvis ophævelse af opdelingsforbuddet mod opdeling af ældre udlejningsejendomme fra før 1966, selvom udvalget ikke enstemmigt anbefaler dette. En delvis ophævelse, der vil betyde, at bygninger opført før 1966 med 3-5 boliglejligheder med og uden erhvervslokaler fremover kan opdeles i ejerlejligheder. Det er potentielt 60.000 nye lejligheder i ejendomme, der ikke i sin nuværende form kan opdeles i ejerlejligheder.

Interessant er det, at flere mindretal i udvalget anbefaler scenariet. Det er især bemærkelsesværdigt, at regeringens repræsentanter fra Erhvervsministeriet m.fl ønsker at gå videre med scenariet. De henviser til regeringens ønske om "at give folk frihed til selv at bestemme, hvilken boligform deres ejendom skal have". Samme budskab kan man læse i pressemeddelelsen fra Erhvervsministeriet i forbindelse med udvalgsrapportens fremlæggelse. Det er altså sandsynligt, at der opstår yderligere muligheder for ejerlejlighedsopdeling, end hvad udvalget enstemmigt kunne anbefale.

Behov for opgør med pant i fællesejet

Udgangspunktet er i dag, at panthaver i en ejerlejlighed udover at have pant i særejet også har pant i fællesejet i forhold til det tinglyste fordelingstal. Dette ejendomsretlige princip diskuterede udvalget ikke. Men i praksis giver det en række problemer, som landinspektører jævnligt møder.

Problemet opstår, når en del af ejendommens fællesarealer, der ønskes overdraget, er af en sådan størrelse eller værdi, at arealet ikke kan afhændes uden inddragelse af panthavere i alle ejerlejlighederne. Mit indtryk er, at panthavere kun i ringe grad tillægger panteretten i fællesarealet betydning. Ikke desto mindre kan det dræbe mange gode projekter, når der skal indhentes panthaversamtykke fra panthavere i samtlige ejerlejligheder i en ejerlejlighedsejendom. Dette kan selvsagt være temmelig omfattende i en ejendom bestående af eksempelvis 40 ejerlejligheder med 40 forskellige belåningsprofiler.

Jeg mener derfor, der er behov for et grundlæggende opgør med princippet om, at panthavere har pant i fællesejet. Et opgør, der ville være naturligt at tage, når ejerlejlighedsloven alligevel skal ændres. Pantet bør afgrænses til kun at vedrøre den enkelte ejerlejlighed.

Eksempelvis vil dette smidiggøre realiseringen af større projekter, hvor uudnyttede tagetager ønskes inddraget og udnyttet til fremtidige boliger. Her er tale om projekter, der i den nuværende situation i visse tilfælde kan være svære at realisere, da samtlige panthavere skal inddrages. En nemmere adgang til at realisere disse projekter understøtter også en byfortætningstendens, hvor vi får udnyttet den til stadighed mere og mere begrænsede plads i storbyerne. ■

I oktober 2012 var det meget, meget svært at skaffe finansiering i Danmark. Realkredit Danmark var til gengæld i det svenske marked og vandt finansieringen af Sveriges største kontorbygning, Garnisonen, hvor vicedirektør Bjarne Jørgensen blev fotograferet på taget.

FINANSIERING GIK TIL SVERIGE

Aktørerne trak følehornene til sig, men pengene vandrede over Sundet

I oktober 2012 var markedet for finansiering stadig bundfrossent for de allerfleste. Men realkreditinstitutionerne havde pengene, selvom de færreste projekter gik gennem nåleøjet og havde det, der skulle til for at kvalificere til at blive kunde.

Samtidig var lånemarkedet stadig meget traditionelt i de øvrige nordiske lande. Så selvom både danske investorer og projektudviklere havde trukket følehornene til sig i de udenlandske markeder enten af egen vilje eller fordi der ikke var andre muligheder, så var andre på vej ind. Det gjaldt for eksempel Realkredit Danmark. Og i Estate Magasin i oktober 2012 kunne vi offentliggøre, at Realkredit Danmark faktisk havde vundet finansieringen af Sveriges største kontorejendom på 135.000 kvm., ejet af Vasakronan, der var og er Sveriges største ejendomsselskab med en portefølje på 90 milliarder danske kr.

Dengang kunne man læse om, hvordan kronerne blev fordelt:

Ovenpå finanskrisen har det været svært at få finansiering, og det har gjort, at det er finansieringskilderne, der sidder med den lange ende, når der skal forhandles for de allerfleste. Men sådan er det ikke for Vasakronan. Den institutionelle investor har lån for i gennemsnit 55 procent af værdien af sin ejendomsportefølje, og det betyder, at selskabet er så solidt, at de fleste finansieringskilder meget gerne vil tage opgaven – også selvom den er stor. Realkredit Danmark har fået opgaven, fordi dansk realkredit kan tilbyde længere lån og lavere renter.

– Vi er kræsne i forhold til, hvem vi låner penge ud til i Danmark, men vi er endnu mere kræsne i det svenske marked. Danmark er fortsat langt det største forretningsområde, og det vil vi ikke ændre på, siger vicedirektør Bjarne Jørgensen i Estate Magasin og artiklen fortsætter:

Af samme grund er Realkredit Danmark også meget grundig. Selvom der er tale om et solidt selskab som Vasakronan, som er ejet af statslige pensionsopsparingsfonde, er der naturligvis blevet afholdt både intern og ekstern due diligence.

– Vi har haft vores egne folk oppe og gennemgå hele ejendommen. Desuden har vi fået lavet eksterne vurderinger. Fremadrettet følger vi udviklingen gennem årsregnskaber og får lavet årlige vurderinger på ejendommen for at se, hvordan det går. Hvis der sker noget uforudset eller området udvikler sig negativt, så vil vi iværksætte yderligere, siger Bjarne Jørgensen i artiklen og bidrog til den allestedsnærværende daværende diskussion om, at det svenske marked er mere transparent end det danske:

– Det er et trygt marked at være långiver i. Der er adgang til masser af informationer, og jeg er ikke i tvivl om, at den transparens også i fremtiden vil tiltrække mange nye investorer, sagde Bjarne Jørgensen. ■

Af Kamilla Sevel

(+)

NÅR VI ER GODE,
ER DET GRATIS.
NÅR VI ER BEDRE,
HEDDER DET PLUSS.

Køb dit abonnement i dag og få adgang
til et nyt område af ejendomsbranchen

estate PLUSS

Estate Media har 10 års jubilæum

Fra finanskrise til jubelår. Estate Media har været midt i det hele i 10 afgørende år for ejendomsbranchen og i et medielandskab under stærk forandring

Estate Media udgiver i dag branchens førende ejendomsmagasin og hver dag modtager størsteparten af branchens aktører en nyhedsmail med de vigtigste begivenheder i ejendomsbranchen, som kan læses på estatemedia.dk. Samtidig er der over 2.000 deltagere årligt på en konference eller et seminar og i år er det 7. gang, at branchen bliver hædret med Estate Media prisen. En pris, der blev indstiftet af Estate Media i 2012, og som allerede er blevet uddelt til 30 forbilleder for branchen.

Estate Media blev stiftet i 2008 af journalist Kamilla Sevel og broderen Nikolaj Pfeiffer, der i dag er direktør i analysevirksomheden Exometric. Ideen kom fra udenlandske magasiner, der tog ejendomsbranchen alvorligt og trak dækningen op på et niveau, hvor journalisterne ikke bare var journalister, der beskæftigede sig med ejendomshistorier, men egentlige ejendomsjournalister. Forbillederne var blandt andet engelske PropertyEU og IPE Real Estate, tyske Immobilienzeitung og franske Le Moniteur.

- Men vi skelede også til stilen i The Economist og Newsweek og ønskede at trække nogle af de journalistiske greb, som man bruger i de internationale erhvervsmagasiner ind i det, vi dengang kaldte Magasinet Ejendom, siger Kamilla Sevel, der lancerede ideen overfor branchen på Mipim i 2008.

Selvom det danske ejendomsmarked dengang var mindre end det svenske var vurderingen, at med 4 ejendomsmagasiner i Sverige og 2 i Norge, så var der plads til mere end det ene, der dengang var i Danmark.

- Vi mente, at der var plads til et kvalitetsmagasin, der tog læserne alvorligt og ikke bare dækkede enkelthistorier men gik bag om nyhederne og interviewede flere kilder om den samme sag. På den måde ville læserne få et mere nuanceret og perspektiverende indblik i de temaer, der optog branchen, siger Kamilla Sevel.

Lanceringen blev meget positivt modtaget, men efter bare 2 numre krakkede Roskilde Bank. I de følgende måneders tiltagende økonomiske usikkerhed trak de fleste i branchen annoncebudgetterne.

- Ligesom for mange aktører i branchen var det en hård tid, hvor vi flere gange var ved at kaste håndklædet i ringen. Men der var også stærke kræfter i branchen, som bakkede op og anså det for bydende nødvendigt, at magasinet overlevede, fordi det var med til at skabe transparens. Det gav os en stærk tro på, at vi havde en mission som en del af underlaget for branchens videre udvikling og fik os til at kæmpe for at sikre den videre udgivelse, siger Kamilla Sevel.

Redningen blev blandt andet at starte en konferencedivision op. Og i 2012 overtog norske Estate Media en del af det danske Magasinet Ejendom. Dermed blev udgivelsen konsolideret og en nordisk mediekoncern på ejendomsområdet var født. Et af de første fælles tiltag var lanceringen af Ejendomsdagene i Danmark, som er en 2-dages executive konference i stil med VL-døgnet for ejendomsbranchen. Den kørte i forvejen i Norge med stor succes.

Endnu et ben kom på i 2015, hvor markedsdirektør Mira Trolle indtrådte som partner og siden har stået for at tilføre seminarer med konkret undervisning indenfor nogle af de områder, hvor branchen efterspørger yderligere viden og indsigt.

Lige fra starten har det været Estate Medias ambition at understøtte ejendomsbranchen til at blive den bedste version af sig selv ved at øge transparensen og gennem nyheder, artikler og konferencer sikre, at ejendomsbranchen har de rette værktøjer til at træffe de rigtige beslutninger, når det gælder udvikling, investering, byggeri og drift af de bedste boliger og erhvervslokaler.

- I et stadig mere fragmenteret mediebillede og en kompleks verden, er det helt afgørende, at man vidensmæssigt kan stole på afsenderen. Derfor er kvalitet vigtigt, og Estate Media kommer til at understøtte branchen endnu bedre fremover, siger adm. direktør Lars Bernt.

Mød på de følgende sider Estate Medias 8 medarbejdere, der i dag udgør grundlaget for, at vi kan tage ansvar for at understøtte branchens vidensudvikling.

Vejviseren

Estate Media fik i foråret 2018 ny adm. direktør. **Lars Bernt** har været i Danmarks førende mediehuse som JP/Politiken og TV2, men han har også stået i spidsen for 100 procent digitale satsninger som kino.dk og bilbasen.dk. Han ved allerede meget mere om ejendomsbranchen end han gjorde, da han kom til Estate Media for få måneder siden.

- Min personlige vision er, at Estate Media har et kæmpe uforløst potentiale. I de kommende år ser jeg en meget stor ekspansionsmulighed for nichemedier. Samtidig er Estate Media særlig stærkt, fordi vi er en del af en nordisk mediekoncern med meget stærke positioner i både Norge og Danmark. I dag er vi 8 i Estate Media, men om 3 år er jeg overbevist om, at vi er et helt andet sted, siger Lars Bernt.

Det var grunden til, at han søgte stillingen – og fik den.

- Jeg er her, fordi jeg tror på, at vi har kompetencerne til at kunne flytte Estate Media til at blive endnu mere relevant og endnu bedre til at fange de behov, som ejendomsbranchen har til en vidensplatform i de kommende år med den særlige indsigt, at vi ser branchen indefra og ud og ikke udefra og ind som mange andre medievirksomheder, siger Lars Bernt.

Estate Media tilbyder en vare, som han er overbevist om bliver stadig mere efterspurgt i de kommende år.

- Den reelle vare er, at vi også i fremtiden kommer til at sætte mennesker sammen på den rigtige måde, og dermed skaber effekt og værdi for både kunder og læsere. Det bliver min opgave at se og udbygge de kommercielle positioner og få udviklet og matchet organisationen til det, siger Lars Bernt, der er i fuld gang med at udbygge sit brede netværk i mediebranchen med et lige så tæt i ejendomsbranchen.

Skribenten

Søren Duran Duus er nærmest ukontaktbar mellem kl. 7 og 10 om morgenen for der samler han op på døgnets begivenheder og sikrer, at Estate Media ud af 50-100 henvendelser, pressemeddelelser og selv-opsnappede nyheder finder de 5-10, der er absolut mest relevant for branchen netop den dag.

- Udover at ejendomsbranchen berører så mange mennesker, så er den ekstra interessant i disse år, fordi der virkelig er fart på. Og så er der mange forandringer med nye udenlandske aktører, og det er interessant, fordi det udover at påvirke prisen, giver nye alliancer og strategiske opkøb.

Søren Duran Duus forsøger hver dag at fange dagsordenen i branchen.

- Det er alt sammen med til at gøre branchen både broget på en god måde og kompleks, og derfor er det særligt vigtigt at alliere sig med de rigtige.

Når computeren bliver tændt, er det altid spændende, hvad der ligger i indbakken, men noget trækker mere end andet:

- Jeg synes, det er sjovt at dække noget, der bliver gjort på en ny måde, men klassiske regnskabshistorier er også spændende, fordi de giver et indblik i, hvad det er, der skaber en succes i en virksomhed. Forhåbentlig kan vi være med til at inspirere andre ved at videreformidle den viden, siger Søren Duran Duus, der glæder sig over andet end de gode historier fra branchen for han skal nemlig snart være far for anden gang.

Netværkeren

Mira Trolle elsker at netværke. Hun trives bedst, når hun kan få mennesker til at mødes, og skabe en god stemning. Det er præcis det, hun gør i Estate Media, hvor hun er markedsdirektør og er ansvarlig for at udvikle konferencer og seminarer. Og ikke mindst for More Club, som er en mulighed for at deltage på alle Estate Medias konferencer og seminarer i et år for et fast beløb.

- More Club er mit hjertebarn, fordi det giver medlemmerne mulighed for at få adgang til viden og faglighed foruden netværk på alle niveauer, siger Mira Trolle, der har været partner i Estate Media siden 2015.

Mira Trolle sørger for, at alle arrangementerne bliver til virkelighed og har ansvar for, at der er sponsorer med til at understøtte indtægterne på for eksempel Ejendomsdagene, Nordic Lounge og Conference in the Sky. Hun kender ejendomsbranchen til fingerspidserne, for hun er selv uddannet ejendomsmægler og har været omkring flere af branchens kendte virksomheder, inden hun hoppede ind i konferenceverdenen og har kørt mere end 180 seminarer og konferencer gennem de seneste 6 år.

- Det er essentielt, at vores arrangementer skaber værdi, og at vi tilfører noget nyt til branchen. Vi får mange gode forslag til, hvilke emner vi skal tage op og mange forespørgsler på samarbejde. Det er en unik mulighed for at være med til at understøtte branchen på den måde, siger Mira Trolle.

Når Mira Trolle ikke er at finde på Estate Medias arrangementer sværger hun til naturen på sit elskede Læsø, hvor hendes familie oprindeligt kommer fra. Her finder hun ro og lader op til altid at tage smilende imod Estate Medias deltagere på konferencer og seminarer og ikke mindst til at hjælpe medlemmerne af More Club med stort og småt.

Rådgiveren

Michael Jr. Mortensen er salgs- og marketingchef i Estate Media, og det er hans vigtigste opgave på 8. år at sikre, at der bliver skabt økonomisk grundlag for at kunne udgive et magasin og producere daglige nyheder. Det kan der nemlig kun, hvis annonceindtægterne er på plads, og det skal de komme ved, at branchens aktører får den rette rådgivning.

- Det spændende ved Estate Media er, at vi samler branchen på tværs af de traditionelle brancheskel, siger Michael Jr. Mortensen.

Det gælder både mennesker og indhold.

- Ejendomsbranchen er en relationsbranche, hvor man følger hinanden og arbejder tæt sammen. Samtidig er det en spændende branche, fordi den involverer livet og udviklingen i byerne og dermed også mig og de fleste andre. Jeg bor selv på Frederiksberg, og hvis man for eksempel ser på min nabo, Falkoner Hotel- og Kongrescenter, der er igennem en transformation med sigte på et fedt nyt koncept, så er det et godt eksempel på, hvad branchen kan.

Michael er tidligere mediesælger, men kom fra en helt anden bolgade som PA for musikeren Niels Minh Doky og retail manager for Margit Brandt, da han vendte tilbage til mediesalget i Estate Media i 2012. Som han siger kom han fra shorts og T-shirt til en branche i jakkesæt.

- Ejendomsbranchen er en branche med tætte relationer og en hyggelig branche at være en del af, siger Michael Mortensen, der selv interesserer sig for både byudvikling, arkitektur og rejser og bruger byer i stor stil, men også forbereder sig på branchens fortsatte udvikling ved at supplere det daglige arbejde med at læse international handel og markedsføring på CBS:

- Verden kommer tættere på, og det gælder ikke mindst i ejendomsbranchen, hvor vi de seneste år har set internationale investorer strømme ind over grænserne. Der skal vi være klædt på til at forstå og ikke mindst håndtere de nye behov og forandringer, der præger branchen, så vi kan hjælpe og understøtte dem bedst muligt, er Michael Jr. Mortensens mål.

Blomsterbinderen

Nogle gange får vi i Estate Media at vide, at vi er det kit, der binder branchen sammen, og **Elisabeth Brahe** er det kit, der binder Estate Media sammen. Hun hjælper med konferencer, skriver fakturaer og svarer på spørgsmål om afholdelsessteder, udgivelsesdatoer og forkerte adresser. Hvis Estate Media var en blomsterbuket, så er det Elisabeth Brahe, der binder den.

- Når jeg forklarer, hvad jeg laver, bliver jeg nogle gange mødt med et: Wauw, findes der virkelig et så specialiseret medieprodukt? Og ja, det gør der. Vi henvender os til et smalt marked, men der er mange, der har interesse i det, som branchen skaber, og der er mange flere, der ser magasinet fordi det heldigvis ligger i receptionen hos rigtig mange virksomheder, siger Elisabeth Brahe, der har været i Estate Media siden 2013.

Elisabeth Brahe var vant til at holde øje med detaljen, for hun har en fortid i Deloitte.

- På vores konferencer har vi mange loyale kunder, der deltager ofte og ringer for at høre om det ene eller det andet. Det er altid hyggeligt, når man har talt med folk flere gange og på den måde lærer dem lidt at kende, siger Elisabeth Brahe.

Hendes favorit-tema i branchen i øjeblikket?

- Jeg synes især det er sindssygt spændende at følge, hvordan hotelsegmentet har udviklet sig. Det er virkelig en solstrålehistorie for dansk økonomi.

Udover at være kittet i Estate Media er Elisabeth Brahe passioneret FCK-fan, og som hun siger:

- Man kan altid møde mig på nedre C, og jeg ser jo mange fra branchen der.

Jongløren

Hvert år afholder Estate Media næsten 40 konferencer og seminarer. **Nanna Vestergaard** er den, der trækker i trådene og får det hele til at hænge sammen lige fra at sætte roll-ups klar til at holde styr på både programmer og nationale og internationale taleres agenda, CV og ankomsttidspunkt. Hun har altid mange hundrede bolde i luften og formår at jonglere, så ingen bliver tabt med den officielle titel projektleder.

Nanna har en kandidat fra Københavns Universitet og kom til Estate Media i 2017 fra Wonderful Copenhagen. Hun var vant til at håndtere delegationers besøg i København og komplekse arrangementer.

- Det mest overraskende ved at få dyb indsigt i ejendomsbranchen er, hvor mange parter der er involveret i, at en bygning står færdig. Det er en meget mere kompleks branche end man måske ser den udefra.

Den største udfordring?

- Når der er mange mennesker involveret, så kan der altid opstå uforudsete situationer. Så skal man trække på sin ro og erfaring, og den holder jeg ved lige ved at dyrke både yoga og fitness og masser af anden sport og ikke mindst bruge meget tid sammen med mennesker, jeg godt kan lide, på at udnytte byens tilbud.

Meningsdanneren

Kamilla Sevel er ansv. chefredaktør i Estate Media. Mange har gennem årene mødt hende, når hun som moderator stiller skarpe spørgsmål til branchens aktører og får åbnet op for debat om både åbenlyse og kontroversielle emner.

Gennem årene har hun også kommenteret ejendomsmarkedet i adskillige andre medier, og hun stiller gerne op som moderator og indlægsholder, når det gælder branchens udvikling. Det er også Kamilla Sevel, der hver uge spidser pennen og skriver om løst og fast i klummen Ugen i Ejendom.

Kamilla Sevel er Danmarks mest erfarne ejendomsjournalist.

Hun skrev som nyuddannet journalist sine første artikler om bygge- og ejendomsbranchen i 1991 og arrangerede Danmarks første konference om ejendomsmarkedet i 1992. I øvrigt med daværende finansminister Henning Dyremose som hovedtaler, og han lancerede tanken om en ny bydel i København, der skulle ligge på Amager Fælled. I dag er den kendt som Ørestad, og gennem årene er tusindvis af andre skelsættende nyheder blevet formidlet på Estate Medias konferencer.

- Hver eneste gang, vi sætter os til tasterne i Estate Media, er det ikke kun et spørgsmål om, hvad vi bringer. Det er også et spørgsmål om, hvad vi ikke bringer. Verden i dag er fyldt med informationer, og de fleste med et job ved siden af har ikke en chance for at sikre sig, at de får det relevante med. Vi bruger vores årelange erfaring på at vælge det relevante ud og sætte det i perspektiv, så vores læsere og konferencedeltagere med vores produkter kan føle sig trygge i, at de ved, hvad der foregår i markedet, siger Kamilla Sevel.

Og hvorfor så ejendom?

- Ejendomme definerer alt, hvad vi gør. Både i vores privatliv og arbejdsliv. Den rette bolig former os som mennesker, et godt kontor kan skabe succes i en virksomhed og beliggenheden af en butik er afgørende for omsætningen. Det er det, der gør det så fascinerende at være en del af ejendomsbranchen.

Makeup-artisten

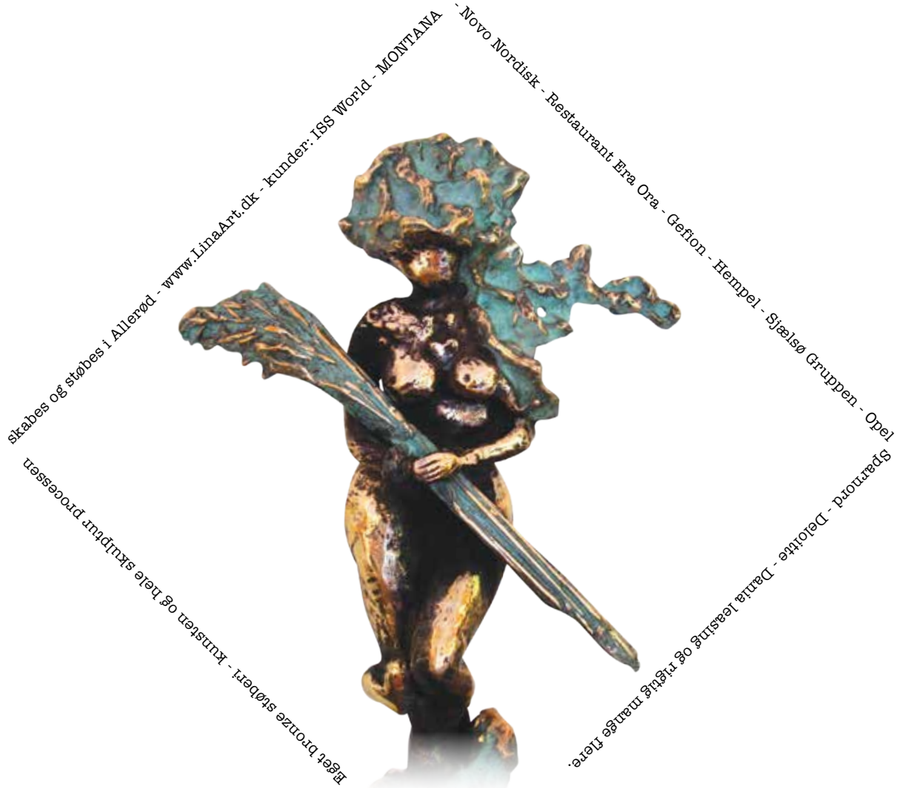
Sarah den Iseger får Estate Magasin til at gå fra word-dokumenter og fotos til spændende artikler. Hun elsker pinterest og finder ofte inspiration i internationale designeres måde at bruge grafik og illustrationer på til at understøtte tekst og billeder i Estate Magasin. Men Sarah er også den, der hjælper, hvis annoncører har brug for en god ide til en fængende annonce eller der skal bruges et layout til en ekstra roll-up til en af Estate Medias konferencer.

De største opgaver er derfor også, når store konferencer som Ejendomsdagene og Boligdagene løber af stablen, og der skal styles med partnernes logoer, navneskilte, bagvægge og meget andet.

Sarah den Iseger er født i Danmark, men har boet det meste af sit liv i Holland. I dag er hun tilbage i Danmark og har været på et genopfriskende danskkursus, så hun kan være med til at holde øje med, at alt staves korrekt i Estate Magasin.

- Jeg henter inspiration overalt, hvor jeg kommer, siger Sarah den Iseger, der har en 4-årig uddannelse i grafisk design og journalistik med i bagagen fra Holland.

Sarah den Iseger er i fuld gang med at blive overrasket over de mange små forskelle, der er på Danmark og Holland, selvom de to lande ofte bliver sammenlignet. Og så dyrker hun crossfit 5-7 gange om ugen, så man skal tænke sig godt om, inden man lægger arm med hende.



Bronze skulpturer

Made by kunstner Lina Murel Jardorf

Udstilling i Brøndsalen i Frederiksberg Have
Nærmere info på www.LinaArt.dk.

Bronzestøberi og 300 m² atelier på Æbleblomst Gård i Allerød
KunstButikken Lyngby Torv 5 i Lyngby

Kontakt på Lina@LinaArt.dk eller tlf. 23 99 18 99

MONTANA

"Linas kunst står aldrig stille. Derhjemme kommer hendes gudinder mig altid i møde med et utroligt nærvær, og da vi bad Lina om at udsmykke 3 tårne af Montana-reoler, trådte vores design og hendes kunst ind i en dynamisk symbiose. I starten opfatter folk Montana som noget meget firkantet. Man skal dog ikke tilbringe megen tid sammen med vores møbler, før deres geometriske blødhed bliver åbenbar. Linas penselstrøg gik ind og opløste reolernes sidste rest af kanter, men udfordrede også Montanas grundidé om, at folk skal have frihed til at stable vores reoler, som de lyster. Lidt af den frihed gav vi til Linas kunst, som til gengæld gør møblerne til en unik helhed."

Peter Lassen, Ejer og grundlægger af Montana

BRANCHEGUIDE

Oversigt over virksomheder i bygge- og ejendomsbranchen

ADMINISTRATORER

CEJ EJENDOMSADMINISTRATION A/S
Meldahlsgade 5, 1613 København V
Tlf.: 33 33 82 82
Kontakt: Anne Marie Oksen, administrerende direktør
Email: amo@cej.dk
Web: www.cej.dk
Individuel administration af alle typer ejendomme inkl. teknisk og juridisk rådgivning samt økonomisk rapportering. Vi er landsdækkende, og har kontorer i København og Aarhus.

LEA EJENDOMSPARTNER AS
KOBBERVEJ 8, 2730 HERLEV
Tel.: 44 57 03 40
Kontact: Bent Kandborg Kristensen, Director
Email: bkk@lea.dk
Web: www.lea.dk
LEA Ejendomspartner tilbyder ejendomsadministration samt drift af alle typer af ejendomme. Vi er repræsenteret i Herlev, Næstved og Kolding.

COBBLESTONE A/S
Gl. Køge Landevej 57, 3., 2500 Valby
Kontakt: Rasmus Juul-Nyholm, adm. direktør
Tlf.: 30 26 50 08
Email: rjn@cobblestone.dk
Web: www.cobblestone.dk

Vi er en full service ejendomsforvalter, og løser opgaver inden for alle områder af property management - administration, ejendomsdrift, byggeteknisk rådgivning og finansiering.

NEWSEC DATEA
Lyngby Hovedgade 4, 2800 Kgs. Lyngby
Tlf.: 45 26 01 02
Kontakt: Flemming B. Engelhardt, adm. direktør
Email: fbe@newsec.dk
Web: www.newsec.dk
Vi tilbyder ejendomsejere, investorer, lejere og foreninger et komplet udvalg af services inden for Property Asset Management, rådgivning og administration af ejendomme.

DEAS
Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 39 46 60 35
Kontakt: Henrik Dahl Jeppesen, adm. direktør
Email: hdj@deas.dk
Web: www.deas.dk
Vi tilbyder ejendomsadministration, bygherrerådgivning, udlejning samt Facility Services af alle typer ejendomme. Vi er landsdækkende med kontor i København, Aalborg og Aarhus.

NORDIC PROPERTY MANAGEMENT A/S
Sankt Annæ Passage,
Store Kongensgade 40F, 3., 1264 København K
Tel.: 33 75 10 10
Kontact: Henrik Duhn
Email: hd@nordicpm.dk
Web: www.nordicpm.dk
Professionel service for vores klienter og lejere. Personligt fokus på administrerede ejendomme.

EJENDOMSVISIONER.DK
Hejrevej 33, 2400 København NV
Tlf.: 71 99 40 30
Kontakt: Ian Winther Høiland, direktør
Email: lh@ejendomsvisioner.dk
Web: Ejendomsvisioner.dk

PATRIZIA DENMARK A/S
Adelgade 15, 2, 1304 København K.
Tlf.: 33 18 68 68
Kontact: Rikke Lykke, Managing Director
Email: rikke.lykke@patrizia.ag
Web: www.patrizia.ag
PATRIZIA Danmark skaber de bedste rammer for lejere, investorer og medarbejdere. Vi investerer i boliger, kontor- og butiksejendomme i Storkøbenhavn, og vi driver og udvikler ejendomme af den højeste kvalitet – fordi vi forstår vigtigheden af gode, fysiske rammer.

JORDAN | LØGSTRUP
Vesterbrogade 33, 1620 København V
Tlf.: 33 25 54 00
Kontakt: Henriette Jordan, advokat & partner
Email: hj@stenohus.dk
Web: www.stenohus.dk
Tilbyder professionel ejendomsadministration af alle typer ejendomme. Vi ser udviklingspotentialer og udøver en professionel og helhedsorienteret rådgivning i alt, hvad vi gør.

TAURUS EJENDOMSADMINISTRATION
Skovvejen 11, 8000 Aarhus C
Tlf.: 86 12 20 20
Kontakt: Thomas Windtberg, adm. direktør
Email: tw@taurus.dk
Web: www.taurus.dk
Taurus Ejendomsadministration er en landsdækkende virksomhed, der tilbyder ejendomsadministration, ejendomsservice og boligudlejning med fokus på samarbejde, fleksibilitet og høj kvalitet.

ADVOKATER

ACCURA
Tuborg Boulevard 1, 2900 Hellerup
Tlf.: 39 45 28 00
Kontakt: Henrik Groos, partner / Jon Dyhre Hansen, partner
Email: hgr@accura.dk / jdh@accura.dk
Web: www.accura.dk
ACCURA er et af Danmarks førende advokatfirmaer inden for fast ejendom.

GORRISSEN FEDERSPIEL
Axeltorv 2, 1609 København V
Tlf.: 33 41 41 41
Kontakt: Merete Larsen, advokat, partner
Email: mel@gorrissenfederspiel.com
Web: www.gorrissenfederspiel.com
Rådgivning om alle aspekter af fast ejendom, finansiering, udbud, projekter m.v.

BECH-BRUUN
Langelinie Alle 35, 2100 København Ø
Tlf.: 72 27 34 35
Kontakt: Steen Puch Holm-Larsen, partner
Email: shl@bechbruun.com
Web: www.bechbruun.com
Bech-Bruun rådgiver inden for alle områder, der vedrører fast ejendom og entreprise.

HORTEN ADVOKATPARTNERSELSKAB
Philip Heymans Allé 7, 2900 Hellerup
Tlf.: 33 34 40 00
Kontakt: Michael Neumann, advokat, partner
Email: mn@horten.dk
Web: www.horten.dk
Horten tilbyder målrettet rådgivning inden for fast ejendom, erhvervslejeret og entrepriseret.

BRUUN & HJEJLE
Nørregade 21, 1165 København K
Tlf.: 33 34 50 00
Kontakt: Karsten Kristoffersen, Managing Partner
Email: kk@bruunhjejle.dk
Web: www.bruunhjejle.dk
Bruun & Hjejle yder kvalificeret rådgiving inden for alle områder af fast ejendom.

HUSEN ADVOKATER
Havnegade 29, 1058 København K
Tlf.: 33 32 26 26
Kontakt: Finn Hasselriis, advokat (H), partner
Email: fh@husenadvokater.dk
Web: www.husenadvokater.dk
Specialister i lejeret, entrepriseret, køb/salg, rådgiveransvar og projektudvikling.

DELACOUR
Åboulevarden 13, 8000 Aarhus C
Tlf.: 70 11 11 22
Kontakt: Jakob Nielsen, advokat (H), partner
Email: jni@delacour.dk
Web: www.delacour.dk
Vi vil være erhvervslivets foretrukne advokat - også inden for fast ejendom, entreprise og udbud.

JORDAN | LØGSTRUP
Vesterbrogade 33, 1620 København V
Tlf.: 33 25 54 00
Kontakt: Henriette Jordan, advokat & partner
Email: hj@stenohus.dk
Web: www.stenohus.dk
Jordan | Løgstrup tilbyder professionel og helhedsorienteret rådgivning inden for både bolig- og erhvervslejeret, entrepriseret og køb af erhvervsejendomme.

DLA PIPER DENMARK
www.dlapiper.dk

KØBENHAVN
Rådhuspladsen 4
1550 København V
Kontakt: Line Marie Pedersen
line.marie.pedersen@dlapiper.com

AARHUS
DOKK1, Hack Kampmanns Plads 2
8000 Aarhus
Kontakt: Lene Lange
lene.lange@dlapiper.com

DLA Piper er specialister inden for alle områder, der vedrører fast ejendom og entreprise.

KIRK LARSEN & ASCANIUS
Torvet 21, 6700 Esbjerg
Tlf.: 70 22 66 60
Kontakt: Jacob Ladefoged, partner, advokat
Email: jl@kirklarsen.dk
Web: www.kirklarsen.dk
Vurdering og beskatning af fast ejendom. Køb, salg og projektudvikling af ejendomme i ind- og udland.

BRANCHEGUIDE

ADVOKATER - ANALYSE - ARKITEKTER

LUND ELMER SANDAGER
Kalvebod Brygge 39-41
1560 København V
Tlf.: 33 30 02 00
Kontakt: Steen Raagaard Andersen, advokat (H)
Email: sra@lundelmersandager.dk
Web: www.lundelmersandager.dk
Vi yder specialistrådgivning inden for fast ejendom, development og entreprise.

SIRIUS ADVOKATER
Frederiksberggade 11, 1459 København K
Tlf.: 88 88 85 85
Kontakt: Liv Helth Lauersen, partner, advokat (L)
Email: lhl@siriusadvokater.dk
Web: www.siriusadvokater.com
SIRIUS advokater har en løsningsorienteret og 360-graders tilgang til alle juridiske aspekter i relation til bygge- og anlægsopgaver, udbud, erhvervslejeret og køb og salg.

LUNDGRENS ADVOKATPARTNERSELSKAB
Tuborg Havnevej 19, 2900 Hellerup
Tlf.: 35 25 25 35
Kontakt: Niels Gram-Hanssen, partner, advokat
Email: ngh@lundgrens.dk
Web: www.lundgrens.dk
Vi har en dyb kommerciel forståelse for ejendomsmarkedet og et meget bredt netværk i branchen. Ud over juridisk bistand på højeste niveau får du også adgang til et stærkt netværk i branchen og en kommerciel tilgang til den konkrete sag.

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

MAZANTI-ANDERSEN KORSØ JENSEN ADVOKATPARTNERSELSKAB
Amaliegade 10, 1256 København K
Tlf.: 33 14 35 36
Kontakt: Claus Høxbro, partner / Bjarke Sanbeck, partner
Email: clh@mazanti.dk / bsa@mazanti.dk
Web: www.mazanti.dk
Vi rådgiver alle dele af ejendomsbranchen, herunder investorer, developere, entreprenører, rådgivere og finansieringskilder.

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

NJORD LAW FIRM
Pilestræde 58, 1112 København K
Tlf.: 33 12 45 22
Kontakt: Lars Merrild Hareskov, advokat (H), partner
Email: lmh@njordlaw.com
Web: www.njordlaw.com
Som færende advokatvirksomhed inden for fast ejendom og entreprise rådgiver vi om entrepriseret, miljø- og planlovgivning og erhvervs- og boliglejeret lokalt, internationalt og på tværs af hele Norden.

ANALYSE

EXOMETRIC
Ellebjergvej 52, 2450 København SV
Tlf.: 29 38 74 80
Kontakt: Nikolaj Pfeiffer, direktør
Email: npf@exometric.com
Web: www.exometric.com
Vores analyser forudser udvikling og adfærd gennem arbejde med big data og avanceret datafusion.

NT ADVOKATER
Østbanegade 55, 2100 København Ø
Tlf.: 35 44 70 00
Kontakt: Knud-Erik Kofoed, advokat (H), partner
Email: kek@ntadvokater.dk
Web: www.ntadvokater.dk
Specialistrådgivning inden for fast ejendom, projektudvikling, transaktion, finansiering, udbud og opførelse samt drift.

ARKITEKTER

KUNSTNER LINA MUREL JARDORF
Atelier Æbleblomst Gård, Kollerød Bygade 36, 3450 Allerød
Tlf.: 23 99 18 99
Kontakt: Lina Murel Jardorf
Email: lina@linasmil.dk
Web: www.linasmil.dk
Unikke bronzeskulpturer og malerier til store og små virksomheder og domiciler kendt fra udsmykninger hos Sjælsø Gruppen, Danske Leasing, Deloitte og mange andre.

BRANCHEGUIDE

ARKITEKTER - ASSET MANAGEMENT - BYGHERRERÅDGIVERE

SIGNAL ARKITEKTER APS
Århusgade 88, 2. sal, 2100 København Ø
Tlf.: 35 29 30 70
Kontakt: Gitte Andersen, adm. direktør
Email: ga@signal-arki.dk
Web: www.signal-arki.dk
Vi rådgiver om proces- & rumdesign, og udformer rum, der befordrer trivsel.

DEAS PROPERTY ASSET MANAGEMENT A/S
Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 70 30 20 20
Kontakt: Kim Nielsen, direktør
Email: kini@deas.dk
Web: www.deas.dk
Vi er FAIF-godkendt af Finanstilsynet og øger ejendommens værdi for vores kunder ved proaktivt at udvikle og optimere drift og afkast.

SKALA Arkitekter A/S
København K - Horsens
TLF: 72 48 82 22
KONTAKT: Kurt Ankjær
E-MAIL: ka@skala-ark.dk
WEB: skala-ark.dk

SKALA skaber merværdi med innovative og bæredygtige løsninger.

FOKUS ASSET MANAGEMENT A/S
Bomhusvej 13, 1. 2100 København Ø
Tlf.: 70 10 00 75
Kontakt: Tonny Nielsen, CEO/Partner
Email: tonny.nielsen@fokusasset.dk
Web: www.fokusasset.dk
Aktiv og værdiskabende ejendomsforvaltning med vægt på investeringsstrategi herunder udvikling og optimering af ejendomme, transaktioner og ejendomsadministration.

SPACELAB ARKITEKTER
Carl Jacobsens Vej 20, 2500 Valby
Tlf.: 36 46 58 54
Kontakt: Dorte Friis & Bjørn Sommer
Email: mail@spacelab.dk
Web: www.spacelab.dk
Forvandling, optimering og udvikling af ejendomme - vores spidskompetence.

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

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

PATRIZIA DENMARK A/S
Adelgade 15, 2, 1304 København K
Tlf.: 33 18 68 68
Kontakt: Rikke Lykke, Managing Director
Email: rikke.lykke@patrizia.ag
Web: www.patrizia.ag
PATRIZIA Danmark skaber de bedste rammer for lejere, investorer og medarbejdere. Vi investerer i boliger, kontor- og butiksejendomme i Storkøbenhavn, og vi driver og udvikler ejendomme af den højeste kvalitet – fordi vi forstår vigtigheden af gode, fysiske rammer.

ASSET MANAGEMENT

Aberdeen Asset Management
Tuborg Havnevej 15, 2. 2900 Hellerup
T +45 33 44 40 00
K Bjarke Bendix Cloos
Head of Asset Management, Denmark
E bjarke.cloos@aberdeenstandard.com
W aberdeenstandard.com og aberdeen.dk

Aberdeen Standard Investments er et brand for Aberdeen Asset Management og Standard Life Investments

Vi skaber øget værdi for vores kunder gennem aktiv forvaltning med fokus på udvikling, operationel effektivitet og høj udlejningsgrad.

BYGHERRERÅDGIVERE

BYR GRUPPEN A/S
Lygten 11, 2400 København NV
Tlf.: 70 26 22 42
Kontakt: Rasmus Storgaard, direktør & bygherrerådgiver
Email: rs@byr.dk
Web: www.BYR.dk
Personlig bygherrerådgivning med følgende specialer: Strategisk og værdiskabende bygherrerådgivning, byggeledelse, teknisk due diligence, projektudvikling og risikostyring.

BRANCHEGUIDE

BYGHERRERÅDGIVERE - CORPORATE FINANCE/M&A - EJENDOMSSELSKABER

DEAS
Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 70 30 20 20
Kontakt: Kristian Kongstad, afdelingsdirektør
Email: ksk@deas.dk
Web: www.deas.dk
Vi tilbyder bygherrerådgivning, byggeteknisk rådgivning og projektstyring af alle typer ejendomme, så kunden opnår den optimale løsning på kort og langt sigt.

C.W. OBEL EJENDOMME A/S
Vestergade 2C, 1456 København K
Tlf.: 33 33 94 94
Kontakt: Torben Black, direktør
Email: tbl@cwobel.dk
Web: www.cwobel-ejendomme.dk
Bedre rammer. Bedre resultater.

CORPORATE FINANCE/M&A

NORDANÖ PARTNERS A/S
Frederiksborggade 15, 11. sal, 1360 København K
Tlf.: 30 10 24 08
Kontakt: Jacob Kjær, Partner & Head of Denmark
Email: jacob.kjaer@nordanopartners.dk
Web: www.nordanopartners.com

Nordanö er alene fokuseret på at yde transaktionsrådgivning inden for fast ejendom. Del af et førende nordisk setup.

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

EJENDOMSSELSKABER

ATP Ejendomme
Gothersgade 49, 1123 København K
Tlf.: 33 36 61 61
Kontakt: Michael Nielsen, direktør
E-mail: atpe@atp-ejendomme.dk
Web: www.atp-ejendomme.dk

Vi investerer i erhvervsejendomme, som vi lejer ud til primært kontor og detail. Vi driver og udvikler vores ejendomme og bygger nyt i samarbejde med kunder og entreprenører.

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

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

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

CASTELLUM
Kay Fiskers Plads 9,5, 2300 København S
Tlf: 40 11 66 15
Kontakt: Bettina Lange, regionschef
Email: bettina.lange@castellum.dk
Web: www.castellum.dk
Castellum ejer, forvalter, udlejer og udvikler industri-, kontor- og butikslokaler i ekspansive områder i øresundsregionen. Velkommen til at kontakte os.

JEUDAN A/S
Bredgade 30, 1260 København K
Tlf.: 70 10 60 70
Kontakt: Morten Aagaard, underdirektør
Email: maa@jeudan.dk
Web: www.jeudan.dk
Jeudan A/S er et børsnoteret ejendomsselskab, som investerer i og driver kontor-, bolig- og detailejendomme i København og omegn.

BRANCHEGUIDE

EJENDOMSSELSSKABER - ENERGIOPTIMERING - ENTREPRENØRER - ERHVERVSEJENDOMSMÆGLERE

PARK STREET NORDICOM A/S
Svanevej 12, 2400 København NV
Tlf.: 33 33 93 03
Kontakt: Pradeep Pattem, CEO
Email: nordicom@nordicom.dk
Web: www.nordicom.dk
Nordicom A/S er et selskab inden for ejendomsbranchen.

HHM A/S
Bragesvej 4, 3400 Hillerød
Tlf.: 22 70 70 11
Kontakt: Svend Pedersen
Email: sp@hhm.dk
Web: www.hhm.dk
Nybyg og renovering i en effektiv proces der realiserer kundens behov.

PATRIZIA DENMARK A/S
Adelgade 15, 2, 1304 København K
Tlf.: 33 18 68 68
Kontakt: Rikke Lykke, Managing Director
Email: rikke.lykke@patrizia.ag
Web: www.patrizia.ag
PATRIZIA Danmark skaber de bedste rammer for lejere, investorer og medarbejdere. Vi investerer i boliger, kontor- og butiksejendomme i Storkøbenhavn, og vi driver og udvikler ejendomme af den højeste kvalitet – fordi vi forstår vigtigheden af gode, fysiske rammer.

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

WIHLBORGS A/S
Kontorfællesskabet Herlev Maskinfabrik
Hørkær 26, plan 3, 2730 Herlev
Tlf.: 50 93 09 64
Kontakt: Katrine Ildal Nielsen, markedsansvarlig
Email: Katrine.nielsen@wihlborgs.dk
Wihlborgs A/S er et ejendomsforvaltningsselskab, der ejer, forvalter og udlejer kontor i Herlev, Ballerup, Taastrup og Glostrup.

ERHVERVSEJENDOMSMÆGLERE

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

ENERGIOPTIMERING

DEAS
Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 70 30 20 20
Kontakt: Hans Andersen, afdelingschef
Email: haan@deas.dk
Web: www.deas.dk
Vi rådgiver bygningsejeren om mulighederne for energibesparende initiativer samt leder og udvikler energirenoveringer af ejendomme og centre.

CITY & CENTER PROPERTY A/S
Østergade 4, 1100 København K
Tlf.: 70 70 72 42
Kontakt: Peter Mahony, CEO, partner, Certified Real Estate Agent, valuar, cand. geom.
Email: pm@cc-p.dk
Web: www.cc-p.dk
City & Center Property er et uafhængigt erhvervsejendomsmæglerfirma, som leverer ydelser inden for: salg, udlejning, udvikling, og vurdering af erhvervsejendomme i city- & centerområder.

ENTREPRENØRER

ENEMÆRKE & PETERSEN A/S
Ole Hansens Vej 1, 4100 Ringsted
Tlf.: 57 61 72 72
Kontakt: Rasmus Karkov, relations- og markedschef
Email: rka@eogp.dk
Web: www.eogp.dk
Mennesker, der bygger for mennesker.

COLLIERS INTERNATIONAL DANMARK A/S
Gammel Kongevej 11, 1610 København V
Tlf.: 70 23 00 20
Kontakt: Peter Lassen, COO & partner, erhvervsejendomsmægler, MDE, valuar
Email: pl@colliers.dk
Web: www.colliers.dk
Rådgivning, salg, udlejning, investering, vurdering, analyse. 5 afdelinger i Danmark.

BRANCHEGUIDE

ERHVERVSEJENDOMSMÆGLERE

CUSHMAN & WAKEFIELD | RED
Amaliegade 3, 5. sal, 1256 København K
Tlf.: 33 13 13 99
Kontakt: Bjarne Jensen, ejd. mægler, MRICS
Email: bj@red.dk
Web: www.red.dk
Cushman & Wakefield | RED er mæglere og rådgivere inden for erhvervsejendomme, hvor de primære kompetenceområder er danske investeringsejendomme, retail services, udlejning, vurderinger og analysearbejde.

EDC ERHVERV POUL ERIK BECH
Bremerholm 29, 1069 København K
Tlf.: 33 30 10 00
Kontakt: Poul Erik Bech, adm. direktør
Email: peb@edc.dk
Web: www.poulerikbech.dk/erhverv
EDC Erhverv Poul Erik Bech er specialister inden for salg, udlejning, vurdering og rådgivning vedrørende erhvervsejendomme. Vi er landsdækkende repræsenteret med 16 erhvervscentre.

DANBOLIG ERHVERV KØBENHAVN
Østerfælled Torv 10, 2100 København Ø
Tlf.: 70 22 85 95
Kontakt: Mads Roepstorff, direktør
Email: mads.roepstorff@danbolig.dk
Web: danbolig.dk/Erhverv/FindDinMaegler/Butik/Kobenhavn/
Salg, vurdering, udlejning, rådgivning, ejendomsoptimering, og investeringsejendomme

LA COUR & LYKKE
Vingårdstræde 13, 1070 København K
Tlf.: 33 30 10 34 / 20 33 02 08
Kontakt: Kristian Hartmann, partner & erhvervsdirektør
Email: krh@LL.dk
Web: www.LL.dk
Erhvervsmæglerfirmaet LA COUR & LYKKE er synonym med en tryg og kompetent formidling af erhvervsejendomme i københavnsområdet. Specialister i udlejning, salg og vurdering af kontor og detail. Formidler hvert år mere end 200 transaktioner.

DANBOLIG NIELS HALD PROJEKTSALG KØBENHAVN
Østerfælled Torv 10, 2100 København Ø
Tlf.: 32 83 06 10
Kontakt: Alice Lotinga, partner, projektdirektør
Email: alice.lotinga@danbolig.dk
Web: www.danbolig.dk/Erhverv/FindDinMaegler/Butik/projektsalg-kobenhavn/
Vi har mange års erfaring i projektsalg, aptering, materialer/valg, indretning mm.

LINTRUP & NORGART A/S
Jens Kofods Gade 1, 1268 København K
Tlf.: 70 23 63 30
Kontakt: Stig Lintrup, partner & ejendomsmægler, MDE
Email: sl@linor.dk
Web: www.linor.dk
Udlejning og salg af kontor-, lager-, liebhaver-, udviklings- og investeringsejendomme.

DEAS ERHVERV
Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 70 30 20 20
Kontakt: Annett Norén Beckert, udlejningsschef
Email: ano@deas.dk
Web: www.deaserhverv.dk
Vi sikrer vores kunder den bedste rådgivning i forbindelse med udlejning, vurdering samt køb og salg af erhvervs- og investeringsejendomme.

Nybolig Erhverv København A/S
Investering | Salg | Udlejning | Vurdering | Rådgivning | Analyse

Nybolig Erhverv København A/S er blandt de førende mæglere inden for køb, salg, leje og vurdering af erhvervs- og investeringsejendomme i København og omegn.

Kontakt: Jacob Lund, *adm. direktør, partner, MDE, valuar*
Tlf.: 3364 6543
E-mail: 1606@nybolig.dk
Web: www.nyboligerhverv.dk/koebenhavn
Adresse: Vester Farimagsgade 7, 3. sal, 1606 København V

DN ERHVERV A/S
Strandvejen 60, 5.sal, 2900 Hellerup
Tlf.: 70 26 82 62
Kontakt: Thomas Ruhoff, cand. silv. og ejendomsmægler MDE
Email: tr@dn-erhverv.dk
Web: www.dn-erhverv.dk
Erhvervsmægler med speciale i rådgivning vedr. køb og salg af investeringsejendomme.

NYBOLIG ERHVERV
Kalvebod Brygge 1-3, 1780 København V
Tlf.: 44 55 56 20
Kontakt: Mariana Møller, seniorkonsulent
Email: mam@nykredit.dk
Web: www.nyboligerhverv.dk
Kompetent rådgivning skaber et godt beslutningsgrundlag. Vi giver dig viden og indsigt, når du vil investere, sælge, leje, udleje eller ønsker en vurdering. 25 forretninger i Danmark og stærkt internationalt samarbejde.

BRANCHEGUIDE

ERHVERVSEJENDOMSMÆGLERE - FACILITY MANAGEMENT - FINANSIEL RÅDGIVNING
FINANSIERINGSSELSKABER - INGENIØRER - INVENTAR - LANDINSPEKTØRER

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

FINANSIEL RÅDGIVNING

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

FACILITY MANAGEMENT

DEAS FACILITY SERVICES
Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 70 30 20 20
Kontakt: Peter Blomgreen, afdelingschef
Email: pbl@deas.dk
Web: www.deas.dk
Vi garanterer en sikker drift af alle typer ejendomme gennem ydelser som renhold, pasning af grønne områder og tekniske anlæg, snerydning samt receptions- og kantinedrift.

FINANSIERINGSSELSKABER

NORDEA DENMARK - COMMERCIAL BANKING REAL ESTATE
Vesterbrogade 8, 0900 København C
Tlf.: 55 47 42 14
Kontakt: Jan Andreasen, erhvervskundedirektør
Email: j.a@nordea.dk
Web: www.nordea.dk/erhverv
Ejendomsfinansiering samt øvrige daglige bankforretninger.

EJENDOMSVIRKE A/S
Hirsemarken 3, 3520 Farum
Tlf.: 44 34 21 20
Kontakt: Bent Amsinck, adm. direktør
Email: ba@ejendomsvirke.dk
Web: www.ejendomsvirke.dk
Facility Management. Vi driver, styrer og forbedrer ejendomme. Individuelle drifts- og serviceløsninger tilpasset den enkelte kunde.

INGENIØRER

NIRAS A/S
Sortemosevej 19, 3450 Allerød
Teknikerbyen 34, 2839 Virum
Tlf.: 48 10 42 00 / 88 19 10 00
Kontakt: Dennis Olsen, markedsdirektør / Peter Nielsen, markedsdirektør
Email: dol@niras.dk / ptni@niras.dk
Web: www.niras.dk
NIRAS - en skandinavisk rådgiver med alle ydelser i et hus.

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

INVENTAR

QUOOKER SKANDINAVIEN A/S
Mesterlodden 42, 2820 Gentofte
Kontakt: Ditte-Marie Cozens
Email: dm@quooker.dk
Tlf.: 26 59 63 00
Quooker - Den kogende vandhane, skandinavisk leverandør af vandhaner med kogende vand.

JEUDAN SERVICEPARTNER A/S
Bredgade 30, 1260 København K
Tlf.: 70 10 60 70
Kontakt: Kenneth Ohlendorff
Email: keo@jeudan.dk
Web: www.jeudan.dk
Med alle faggrupper samlet under et tag, kan Jeudan Servicepartner holde hus med alt. Fra kælder til kvist. Både hvis du er Jeudan-kunde, og hvis du ikke er.

LANDINSPEKTØRER

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

BRANCHEGUIDE

LANDINSPEKTØRER - MEDIE, REKLAME OG KOMMUNIKATION - PARKERINGSLØSNINGER - SALGS- OG UDLEJNINGSPORTALER - PROJEKTUDVIKLERE

LANDINSPEKTØRKONTORET A/S
Helsingør – Gilleleje – København
Tlf.: 49 22 09 86
Kontakt: Kristian Baatrup, landinspektør, adm. direktør
Email: kb@lspkon.dk
Web: www.lspkon.dk
Vi rådgiver om opgaver inden for ejendomsdannelsen og skaber merværdi for din ejendom.

MØLBAK LANDINSPEKTØRER A/S
Østerbrogade 125, 1. sal, 2100 København Ø
Tlf.: 70 20 08 83
Kontakt: Lars Gjøg Petersen, landinspektør, partner
Email: lgp@molbak.dk
Web: www.molbak.dk
Vi udfører og rådgiver om matrikulære forhold, lokalplaner, opmåling og afsætning.

SKEL.DK LANDINSPEKTØRER
Ramsingvej 7, 1. sal, 2500 Valby
Tlf.: 33 32 19 00
Kontakt: Ejnar Flensborg
Email: ef@skel.dk
Web: www.skel.dk
Vi rådgiver om opgaver, der vedrører ejendomsdannelse og udfører alt inden for bl.a. opmåling, beregning, optimering og 3D scanning. Certificeret efter ISO 9001.medie, reklame og kommunikation

MEDIE, REKLAME OG KOMMUNIKATION

BYGGERIETS BILLEDBANK
Portnerpavillionen, Vældegårdsvej 56, 2820 Gentofte
Tlf.: 53 80 10 30
Kontakt: Finn Olsen, partner og salgschef
Email: finn@byggerietsbilledbank.dk
Web: www.byggerietsbilledbank.dk
Fotografisk virksomhed. Vi sikrer løbende kommunikation og dokumentation af og for byggeriets parter.

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

PARKERINGSLØSNINGER

APCOA PARKING DANMARK
Lanciavej 1A, DK-7100 Vejle
Tlf.: 70 23 13 31
Kontakt: Michael Christensen, adm. direktør
Email: info@apcoa.dk
Web: www.apcoa.dk
Parkering med kunden i fokus - Innovative og brugervenlige parkeringsløsninger.

Q-PARK OPERATIONS DENMARK A/S
Gladsaxevej 378, 2860 Søborg
Tlf.: 7025 7212
Kontakt: Nils Christian Hansen, salgschef
Email: NilsChristian.Hansen@q-park.dk
Web: www.q-park.adk
Parkeringsløsninger med kvalitet og kundefokus. Opsyn samt drift, leje og køb af parkeringsanlæg.

SALGS- OG UDLEJNINGS PORTALER

LOKALEBASEN.DK A/S
Æbeløgade 4, 1., 2100 København Ø
Tlf.: 70 20 08 14
Kontakt: Jakob Dalhoff, adm. direktør
Email: jd@lokalebasen.dk
Web: www.lokalebasen.dk
Udlejning af erhvervslokaler i hele Danmark. Stor synlighed i markedet.

RESPACE
Studiestræde 19, 1455 København K
Tlf.: 70 60 50 12
Kontakt: Jan Kristensen, partner
Email: hello@respace.dk
Web: www.respace.dk
Respace er for alle! Få en flot præsentation med en af vores tre annoncepakker, som spænder fra Free (ja, den er helt gratis) til vores toppakke Pro, som kun koster kr. 199 + moms pr. emne pr. måned..

PROJEKTUDVIKLERE

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

BRANCHEGUIDE

PROJEKTUDVIKLERE - REKRUTTERING - REVISORER

FB GRUPPEN
Grønttorvet 6, 2500 Valby
Tlf.: 33 86 20 20
Kontakt: Hans-Bo Hyldig, direktør
Email: hbh@fbgruppen.dk
Web: www.fbgruppen.dk
FB Gruppen udvikler, bygger og sælger boliger. Vi håndterer projektudvikling, projekt- og byggestyring, samt salg og udlejning.

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

KUBEN MANAGEMENT A/S
Ellebjergvej 52, 2450 København SV
Tel.: 70 11 45 01
Contact: Henrik Offendal, markedschef
Email: hof@kubenman.dk
Web: www.kubenman.dk
Landsdækkende rådgivning til udvikling og gennemførelse af byggeri. Specialister i boligbyggeri og kombinationsbyggerier fra tidlig idéudvikling til 5-års gennemgang – herunder økonomisk, juridisk og teknisk rådgivning.

MAYCON -EJENDOMSUDVIKLING
Gedebjergvej 5, 4700 Næstved
Tlf.: 55 77 01 00
Kontakt: Anders Mayland, direktør / Bjarne Mayland, projektudvikler
Email: amo@maycon.dk / bmo@maycon.dk
Web: www.maycon.dk
Maycon – ejendomsudvikling. Med alsidige kompetencer. Et solidt netværk samt mere end 40 års erfaring inden for byggeri og projektudvikling, kan vi varetage hele projekt- byggefasen fra køb af grund til salg af færdigt projekt til investor/bruger.

SKANSKA A/S
Havneholmen 25, 1561 København V
Tel.: 44 68 05 65
Contact: Elo Alsing, markedschef
Email: elo.alsing@skanska.dk
Web: www.skanska.dk
Udvikling af ejendomme til bolig og erhverv i Storkøbenhavn.

REKRUTTERING

AMALIE SEARCH & SELECTION APS
Slotsmarken 16, st. th, 2970 Hørsholm
Tlf.: 33 34 30 30
Kontakt: Torben Rønsov, Managing Partner
Email: tr@amaliesearch.dk
Web: www.amaliesearch.dk
Rekruttering og udvælgelse af ledere og specialister til bygge- og ejendomsbranchen.

REVISORER

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

EY
Osvald Helmuths Vej 4, Postboks 250, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 73 23 30 00
Kontakt: Henrik Reedtz, partner, stat. aut. revisor
Email: henrik.reedtz@dk.ey.com
Web: www.ey.com/DK/da/Home

KPMG
Dampfærgevej 28, 2100 København Ø
Tlf.: 52 15 00 25
Kontakt: Michael Tuborg, Director
Email: m.tuborg@kpmg.com
Web: www.kpmg.com/dk/en/pages/default.aspx
KPMG's branchegruppe for ejendomme – vi kan meget mere end revision.

REDMARK STATSAUTORISERET REVISIONSPARTNERSELSKAB
Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 39 16 36 36
Kontakt: Søren Kristiansen Bünger, partner, statsaut. revisor
Email: sb@redmark.dk
Web: www.redmark.dk
Vi sætter kunden i centrum og arbejder altid for at skabe merværdi i de opgaver, vi løser i samarbejde med vores kunder. Vi tilbyder revision, regnskabsassistance og rådgivning til ejendomsbranchen.

VELKOMMEN TIL ESTATE MEDIAS SPÆNDENDE KONFERENCEKATALOG FOR EFTERÅRET 2018

LEKTIONER TIL EFTERUDDANNELSE

Alle Estate Medias konferencer og seminarer giver point til efteruddannelse for revisorer, advokater og ejendomsmæglere m.v.

DELTAG I PROPTECH KONFERENCEN

- IT OG NY TEKNOLOGI I EJENDOMSBRANCHEN

Torsdag den 1. november 2018
kl. 09:00 - 14:00

SIEMENS

Klubbens navn burde være få-meget-mere-for-ingen-penge, men vi kalder den MORE CLUB

Som medlem af MORE CLUB vil du kunne følge udviklingen i bygge- og ejendomsbranchen og løbende få ny viden om byudvikling, vækstområder, økonomiske konsekvenser, spændende arkitektur og investeringsmuligheder.

Tilmeld dig i dag og få fordele med det samme – du har mulighed for årligt at deltage i over 35 dagskonferencer og seminarer.

Pris for 12 mdr. fra kun 11.990,- ekskl. moms for et personligt kort.

Se mere på www.estatekonference.dk/more

ERHVERVS- OG BOLIGMARKEDET I KØGE

- UDVIKLING OG INVESTERING

Torsdag den 16. august 2018
kl. 09:00 - 14:00

REALKREDIT Danmark

BR18 - AARHUS

- NYE KRAV I BYGGELOVEN

Mandag den 17. september 2018
kl. 09:00 - 14:00

NIRAS DLA PIPER

GDPR

- ERFARINGER MED GDPR HOS EJENDOMSBRANCHENS AKTØRER

Tirsdag den 14. august 2018
kl. 09:00 - 14:00

LEAD | Rödl & Partner

BYGGERI SOM PRODUKTIONSVIRKSOMHED

- MODULBYGGERI
- 3D DESIGN PROCESSER
- CO-BOTS

Torsdag den 13. september 2018
kl. 09:00 - 14:00

NJORD LAW FIRM

DUE DILIGENCE - AARHUS

- VED KØB OG SALG AF FAST EJENDOM

Onsdag den 29. august 2018
kl. 09:00 - 13:30

COWI DLA PIPER

MOMS OG SKAT

- UPDATE MOD 2019

Tirsdag den 20. november 2018
kl. 13:30 - 18:00

Redmark VI STÅR TIL REGNSKAB

ERHVERVS- OG BOLIGMARKEDET I ODENSE

Torsdag den 23. august 2018
kl. 09:00 - 14:00

REALKREDIT Danmark

LEJERET

DE GRUNDLÆGGENDE PRINCIPPER INDENFOR BOLIGLEJERET

Onsdag den 14. november 2018
kl. 09:00 - 14:00

Kammeradvokaten
Advokatfirmaet Poul Schmith

DET NYE EJENDOMS-VURDERINGSYSTEM

- OG DEN ÆNDREDE BOLIGBESKATNING

Onsdag den 22. august 2018
kl. 09:00 - 14:00

LEAD | Rödl & Partner

AREALER OG EJENDOMSDANNELSE

- UDLÆGNING OG OPMÅLING AF BYGNINGSAREALER

Tirsdag den 30. oktober 2018
kl. 09:00 - 14:00

COWI

PLANLOVEN

- SOM LØFTESTANG FOR AT LYKKES MED DETAILHANDELSSTRATEGIEN

Tirsdag den 9. oktober 2018
kl. 09:00 - 14:00

klp Ejendomme

UDVIKLING OG INVESTERING I HØJE TAASTRUP OG ROSKILDE

Tirsdag den 2. oktober 2018
kl. 09:00 - 14:00

ORBICON

08/18

FRA FINANSKRISE TIL JUBELÅR

Estate Media fejrer 10 års jubilæum med artikelserien: 10 ikoniske forsider

Jens Nyhus fik Estate Media prisen som Årets Forbillede i 2015 for sit arbejde med projektudvikling og nye samarbejdsmetoder i Carlsberg Byen.

PROJEKT-UDVIKLERNE KOM RETUR

Efter branchen stort set var blevet udraderet, kom der igen gang i projektudviklerne

I 2018 er det på 7. år, at Estate Media uddeler en række priser til de bedste og mest forbilledlige i ejendomsbranchen. I 2015 gik årsprisen til en aktør i en del af branchen, der dengang var særlig aktuel, og hvor vi vurderede, at det netop var ekstra vigtigt at sætte fokus på den specielle indsats for branchen. Nemlig projektudvikleren. Her gik prisen til Carlsberg Byen og Jens Nyhus, der tog sin entreprenørerfaring fra MT Højgaard med ind i at blive en god projektudvikler med nye produktive samarbejdsmodeller.

Og den 8. marts 2015 åbnede Carlsberg Byen så efter de sidste dele af bryggeriet var flyttet til Fredericia i 2008, et nyt showroom, som gav interesserede boligkøbere mulighed for at se og købe en af de første 120 lejligheder til salg i bydelen. I dag er de naboer til Professionshøjskolen UCC's nye campus, Campus Carlsberg, hvor omkring 10.000 studerende har haft deres daglige gang i et par år og den kommende S-togsstation, Carlsberg Station, åbnede medio 2016.

Og så blev årets mest læste nyhed den om salget af A.P. Møller – Mærsks nye domicil på Amerika Plads 29 for 585 millioner kr. Mærsk havde selv valgt at stå for byggeriet og den efterfølgende strukturerede budproces, der endte med en digital auktionsrunde. Det var nok et af de første wake-up-call til en ny tidsalder. PropTech og al den teknologi, der omkranser både handel, analyse og drift af ejendomme er for alvor på vej ind i ejendomsbranchen. ■

Af Kamilla Sevel

08/18

FRA FINANSKRISE TIL JUBELÅR

Estate Media fejrer 10 års jubilæum med artikelserien:
10 ikoniske forsider

Advokater spiller en stor rolle i ejendomsbranchen både når det gælder disciplinerne Fast Ejendom og Entreprise. Det sidste 10 år har medført en langt større mobilitet i advokatbranchen.

DET STORE ADVOKATPUSLESPIL

Rokader blev en ny del af advokatbranchen efter finanskrisen

Billedet er allerede historie. For i front står Steen Puch Holm-Larsen, der er i dag står i front for konkurrenten Bech-Bruuns ejendomsafdeling. Men i oktober 2010 var han netop rykket til det daværende Rønne & Lundgren, der i dag hedder Lundgrens. I dag er det blandt andet Thomas Stampe og Lars Kjær, der siden er skiftet fra netop Bech-Bruun, og Niels Gram-Hanssen, der blandt andet står i spidsen for ejendomsgrenen af Lundgrens.

Advokater er nogle man kæmper med i medgang og modgang og får et nært forhold til. Det gælder også i ejendomsbranchen. Før finanskrisen var advokathusene stort set statiske, men ligesom i resten af dansk erhvervsliv er mobiliteten blandt aktørerne de sidste 10 år steget.

Den aktuelle årsag til, at vi i Estate Magasin havde fat i Rønne & Lundgren, Bech-Bruun og flere andre i artiklen var, at efter nogle mørke år, hvor rekonstruktionsafdelingerne boomede og transaktionseksperterne trillede tommelfingre, så begyndte nogle at kunne se lys for enden af tunnelen. Det fik en række advokater til i en artikel at udtale, at de nu begyndte at ruste sig til, at transaktionsmarkedet kom tilbage. I Estate Magasin, der dengang hed Magasinet Ejendom, nr. 8 i oktober 2010, lød det således:

" - Der er opbrud i ejendomsadvokaternes rækker. Krisen har flyttet indtjenings og forretningsområder, og nye spillere har meldt deres ankomst. I løbet af de seneste år er der for alvor sket et paradigmeskift fra den skødeskrivende advokat til, at fast ejendomsadvokater skal have indsigt i finansielle strukturer og fokus på processen i stedet for kun på målet. Det kræver en højere grad af specialisering for at kunne leve op til, og det er den udvikling, vi ruster os til, når markedet kommer op igen og nationale og internationale investorer vil ind på det danske marked, siger partnerne Steen Puch Holm-Larsen (i dag hos Bech-Bruun, red.) og Niels Gram-Hanssen, Rønne & Lundgren (i dag Lundgrens)."

En anden nyhed blev set i bakspejlet også skelsættende. I netop den udgave af Estate Magasin kunne vi nemlig bringe, at der langt om længe kom gang i boligbyggeriet. PensionDanmark gik i gang med at bygge Isbjerget på Aarhus Havn. De Bynære havnearealer, som området hed dengang, kom i gang på det værst tænkelige tidspunkt, og det var næsten umuligt at få selv de bygherrer, der havde budt ind til rent faktisk også at gå i gang. Finansieringen forsvandt mellem fingrene på dem, og det blev derfor en institutionel investor, der 2 år senere fik gang i byggeriet. I dag boomer området, der nu hedder Aarhus Ø, og hvor over 3.000 mennesker allerede er flyttet ind. ■

Af Kamilla Sevel

^ *Bo Weibull.*

Bo Weibull til Arkitektgruppen

Bo Weibull får ansvaret for Arkitektgruppens projektudvikling i Østdanmark. Han kommer fra en stilling som projektudviklingschef i AKF Koncernen og efterfølger Tony Christrup, som for nylig rykkede til en nyoprettet direktørstilling for byudvikling og stakeholder management i Arkitektgruppen.

Bo Weibull kommer fra en stilling som projektudviklingschef i ejendoms- og investeringsselskabet AKF Koncernen og har tidligere været ansat i MT Højgaard og Coop.

Niels Fribo til Arkitektgruppen – og Lars Winther til NCC PD

Der har været skiftedag i nogle af Danmarks største projektudviklere. 52-årige Niels Fribo er ny udviklingsdirektør med ansvar for erhverv i Arkitektgruppen, der ellers primært har udviklet boliger, men nu ønsker at dække markedet mere bredt og styrke tilstedeværelsen indenfor erhverv.

– Vi glæder os til at byde Niels Fribo velkommen hos Arkitektgruppen. Niels kan om nogen, med sin brede og imponerende erfaring fra byggebranchen, være spydspids for at udvikle vores erhvervsprojekter, siger adm. direktør Robin Feddern, Arkitektgruppen.

Niels Fribo tiltræder sin nye stilling til august, og det har betydet, at NCC Property Development kommer til at mangle en ny udviklingsdirektør. Den post er nu besat med Lars Winther, som kommer fra en kortvarig ansættelse i MT Højgaard. Udover at være udviklingsdirektør skal Lars Winther lede projektudviklingsafdelingen hos NCC Property Development, hvilket betyder, at han samtidigt indtræder i selskabets Management Team.

Lars Winther, der er uddannet cand.polit fra Københavns Universitet og har en HD i regnskab og økonomistyring, startede sin karriere som Property Manager i ejendomsselskabet Bastionen. Herefter blev han projektudviklingschef og siden ejendomschef i Skanska Danmark. Fra 2004 til 2012 var han underdirektør i ATP Ejendomme med ansvar for udlejnings- og investeringsafdelingen. Han har også erfaring fra Catella Investment Management og fra en periode som ejendomsdirektør i Dagrofa-koncernen. Senest kommer Lars Winther fra en stilling som senior projektudviklingschef i MT Højgaard, hvor han fra november 2017 til april 2018 var ansvarlig for en række større projektudviklingssager.

– Lars Winther har gennem en 20-årig karriere i den danske ejendomsbranche haft meget forskellige roller og således oparbejdet en meget bred erfaring, som jeg er sikker på vil vise sig værdifuld i hans nye rolle hos NCC Property Development, siger adm. direktør Ole Faurby, NCC Property Development.

Foto: Arkitektgruppen

^ *Niels Fribo.*

Foto: NCC

^ *Lars Winther.*

SKIFTER FRA CARLSBERG TIL GEFION

Søren Lindbjerg bliver partner i Colliers

Søren Lindbjerg indtræder i partnerkredsen i Colliers International Danmark. Hermed tæller den danske partnerkreds 8 personer. Søren Lindbjerg har været erhvervsmægler i Colliers i 18 år, hvor han har specialiseret sig i projektudvikling, investerings- og boligudlejningsejendomme og har rådgivet i adskillige store transaktioner, primært i Storkøbenhavn og Aarhus.

– Søren Lindbjerg er uden sidestykke en af vores mest succesfulde erhvervsmæglere. Han har gennem en ihærdig og målrettet indsats opbygget skarpe kompetencer og et værdifuldt netværk, og vi ser frem til at fortsætte samarbejdet med uformindsket styrke fremover, siger adm. direktør Jeppe Schønfeld, Colliers International Danmark, i en kommentar til udnævnelsen.

Colliers International Danmark kom ud af 2017 med et overskud på 30,9 millioner kr., hvilket er en fremgang på 32 procent i forhold til året før.

Colliers offentliggør ikke omsætning, men årsresultatet, som Estate Media omtalte i april, flugter med ledelsens forventninger, fremgår det af 2017-årsregnskabet, hvori det foreslås at udbetale 30 millioner kr. i udbytte til ejerne.

Hovedaktionæren i det danske datterselskab af Colliers International Danmark er Colliers International Group Inc., der fortsat ejer 70 procent af virksomheden, som blev købt af Hans Vestergaard i januar 2017. De resterende 30 procent ejes ligeligt af de 8 partnere.

< *Søren Lindbjerg.*

Carsten Lygum har valgt at skifte fra Carlsberg Byen til Gefion Group, hvor han skal overtage det anvar, som den tidligere Sjælsø-direktør Jørgen Junker, der nu går på pension, har siddet med indtil videre. Samtidigt bliver han en del af ledelsen i Gefion Group.

Carsten Lygum har gennem sin karriere været med til at udvikle en række ejendomsprojekter både i Danmark og i Norden. Senest kommer han fra en stilling som projektudviklingsdirektør i Carlsberg Byen, hvor han har haft ansvar for udvikling af erhverv og boliger i den nye bydel. Derudover har han været både projektudviklingschef i MT Højgaard og i Sjælsø Gruppen. Han er uddannet officer i Forsvaret samt by- og bygningsingeniør fra DTU.

Carsten Lygum vil i sin nye stilling få det overordnede ansvar for udvikling og opførelse af Gefion Groups 17 udviklingsprojekter, som omfatter konvertering af tidligere erhvervsejendomme til boliger og nybyggeri af boliger og erhverv. Samlet udgør de 165.000 kvm med en projektværdi på cirka 6 milliarder kr.

– Det tiltaler mig, at Gefion Group er en forholdsvis ung virksomhed, der med nytænkning og visioner er godt på vej til at blive en etableret virksomhed, samtidigt med at der er fokus på at få løst projekterne, siger Carsten Lygum.

Kasper Graa Wulff bliver ny byggechef i København

^ *Kasper Graa Wulff.*

Chef for Overborgmesterens Sekretariat, Kasper Graa Wulff, bliver ny chef for Københavns Kommunes bygherreenhed, ByK efter Rasmus Brandt Lassen, som er udnævnt til ny direktør for Bygningsstyrelsen.

– Kasper Graa Wulff er en dygtig leder, og han har utrolig stor erfaring i at spotte problemer – og ikke mindst løse dem. Han har stor viden om byens udvikling, og så har han en enestående politisk forståelse, som er en kæmpe fordel i en organisation som Byk, der manøvrerer mellem mange interessenter, siger adm. direktør i Økonomiforvaltningen, Peter Stensgaard Mørch.

Kasper Graa Wulff bliver chef for cirka 90 medarbejdere.

– København er i vækst og står over for en kæmpe opgave med at bygge skoler, daginstitutioner og idrætsfaciliteter til de mange nye københavnere. Den opgave glæder jeg mig virkelig til at være med til at løfte. Jeg ser frem til at skulle stå i spidsen for et hold af kompetente mennesker, der – ligesom jeg – brænder for Københavns udvikling, siger Kasper Graa Wulff.

PETER FRISCHE BLIVER ASSOCIERET PARTNER I EY

^ *Peter Frische.*

Peter Frische, der siden 2013 har været ejendomsinvesteringschef i Industriens Pension og bygget aktivgruppen op fra bunden, skifter til EY, hvor han bliver associeret partner. Dermed tager EY et skridt i retning af konkurrenterne PwC og Deloitte, der ligeledes de seneste år har opbygget rådgivningafdelinger.

50-årige Peter Frische får det daglige ansvar for området sammen med partner Torben Hartz.

Torben Hartz glæder sig over at have hentet "en stærk profil" som Peter Frische fra Industriens Pension, hvor Peter Frische de sidste 5 år har købt ejendomme for cirka 3 milliarder kr. enten direkte eller i danske ejendomsfonde samt OPP-ejendomme.

Peter Frische har tidligere blandt andet været direktør for Norrporten i Danmark og partner i Sadolin & Albæk.

FLEMMING ENGELHARDT STOPPER I DATEA

^ *Flemming Engelhardt.*

Datea, som blev købt af Newsec i sommeren 2017, er blevet enig med adm. direktør Flemming Engelhardt om, at det skal være en anden, der fører virksomheden videre. Samtidig er 27 medarbejdere i selskabet blevet opsagt.

– Flemming Engelhardt har haft afgørende betydning for at gøre denne virksomhed til det, den er i dag, ved at stå i spidsen for virksomhedens rejse fra en intern ejendomsadministrationsafdeling til en konkurrencedygtig virksomhed i et åbent marked. Newsec Datea står nu over for nye udfordringer og skal blive en moderne leverandør af innovative tjenester. Bestyrelsen har derfor indledt processen med at finde lederen til den næste del af rejsen, siger Björn Lindeborg, Head of Newsec Property Asset Management og arbejdende bestyrelsesformand i Newsec Datea.

Ledelsesteamet vil rapportere til arbejdende bestyrelsesformand Björn Lindeborg og arbejdende næstformand Jesper Lok, indtil en ny permanent løsning er på plads. Flemming Engelhardt vil nu afsøge mulighederne, men har en klar forventning om at blive i ejendomsbranchen i bredeste forstand og måske komme tættere på det fysiske aktiv. Han var før Datea i blandt andet entreprenørfirmaerne KPC og C.G. Jensen.

MIA SCHEEL BLIVER PARTNER I ZESO ARCHITECTS

Mia Scheel er efter et år som associeret partner blevet partner i Zeso Architects, der blev stiftet af Torben Juul og Claus Høeg Olsen i 2008 og netop i disse måneder kan fejre 10 års jubilæum. Mia Scheel bliver partner med ansvar for erhvervssegmentet, der hos Zeso bliver kaldt Commercial og dækker over byggerier som hoteller, kontorer og butikker i ind- og udland.

Mia Scheel har på trods af sin unge alder været godt omkring i arkitektbranchen i firmaer som BIG, amerikanske REX Architecture, Cobe, Adept, Ejendomskontoret, White Arkitekter, Site Arkitekter og Effekt, inden hun kom til Zeso i oktober 2016 og blev udnævnt til associeret partner i juni 2017.

Mia Scheel bliver også medlem af Zeso Architects' bestyrelse, der desuden består af formand Claes Brylle Hallqvist, Tao Bindslev, Morten Løkkegaard og Kirsten Brosbøl, mens direktionen udgøres af Torben Juul.

Cobblestone ansætter underdirektør

Thomas Vester bliver ansat som underdirektør i en nyoprettet stilling i ejendomsforvalteren Cobblestone. 40-årige Thomas Vester skal forbedre produkt- og markedsudviklingen i alle Cobblestones segmenter. Den nye underdirektør kommer fra en stilling som Head of Change i Deas' ledelse.

Ud over Thomas Vesters rolle i selskabets strategiske udvikling får han – i samarbejde med direktør Patrick Kuklinski – det daglige ansvar for selskabets foreningsafdeling med administration af ejer- og andelsboligforeninger.

^ *Thomas Vester.*

BRUUN & HJEJLE

Vi leverer løsninger, der matcher markedets hastighed og rammer plet – også på den lange bane.

LÆS MERE PÅ WWW.BRUUNHJEJLE.DK

NETVÆRK . KONFERENCE . EVENT . EJENDOMSDAGENE.DK

EJENDOMS DAGENE

INVESTERING
UDVIKLING
DRIFT

ESTATE MEDIA

COMWELL KELLERS PARK - VEJLE

30. AUG - 31. AUG 2018

Deltag på den mest eksklusive ejendomskonference i Denmark

Maximum 160 deltagere - udsolgt i 2017 – tilmeld dig i dag!

Partners:

Nordanö · APCOA PARKING · Cobblestone ADMINISTRATIONSHUSET · Fazer Food & Co. · danbolig ERHVERV · Danske Bank REALKREDIT Danmark · KUBEN MANAGEMENT · EXOMETRIC · LINK ARKITEKTUR · MAXGRUPPEN REKLAMEPROJEKTER · Quooker DEN KOGENDE VANDHANE

Mads Roepstorff
Adm. direktør,
partner
Tlf.: +45 61 61 01 11

Alice Lotinga
Direktør,
Projektsalg
Tlf.: +45 40 58 29 30

Tina Guldbæk
Projekt Chef,
Ejendomsmægler, MDE
Tlf.: +45 61 20 20 74

Torben Hald
CEO. Ejendomsmægler
og Valuar, MDE
Tlf.: +45 35 38 14 50

Projektsalg er en mægler-disciplin, der kræver sin mand – og kvinde

Udover at være en skarp mægler, skal man være en skarp menneskekender. Ofte er det et spørgsmål om at kunne sætte de rigtige ord på en drøm, der matcher den individuelle køber.

Køb af projektbolig er en uvant beslutning, der fordrer stor tillid til sælgeren og hele købsprocessen, og i vores Kompetencecenter har vi samlet al vores faglige ekspertise under ét tag og er derfor med hele vejen, fra 'jord til aflevering' – i alle faser.

Vores succes med projektsalg skyldes bl.a., at vi kan tilbyde en skræddersyet projektpakke, der giver dig adgang til vores ekspertise og knowhow i alle projektets aspekter – fra tegnebrættet til glade købere.

Hos danbolig handler det nemlig ikke kun om underskriften, men ligeså meget om at "papirarbejdet" håndteres på en ordentlig og gennemskuelig måde, der skaber tryghed hos køber og sikkerhed hos sælger.

projekt
salg

Kontakt os og book et
møde med en ekspert

danbolig Erhverv & Projektsalg
Østerfælled Torv 10, 1. sal
2100 København Ø
Tlf. 3283 0610

danbolig
ERHVERV