
estate

MAGASIN OM BYGGERI, EJENDOM OG INVESTERING

**Flere revisorer vil løse
mæglerens opgaver**

Makkerpar i ejendomsbranchen:

- Vi er ikke altid enige

**Tæt på WeWork. Sådan
ekspanderer giganten**

**Fleksible udlejere
er en mangelvare**

Region Trekantområdet:

Boliger i vækst i Fredericia og Vejle
- erhverv er bedst i Kolding

OVERRASKELSEN

Bag om Colliers køb af Sadolin & Albæk

Få rådgivning før du handler

Overvejer du at sælge eller investere i erhvervsjendomme, har du behov for en vurdering eller professionel rådgivning, så kontakt Nybolig Erhverv.

Når du vælger os, får du en erhvervsmægler med:

- Stærkt landsdækkende mæglersamarbejde med 24 forretninger i Danmark.
- Unik viden om lokale markedsforhold og indsigt i prisudviklingen i hele landet.
- Over 80 kompetente erhvervsmæglere og rådgivere klar til at formidle din ejendoms-handel eller lejeaftale.

- Et landsdækkende køberkartotek, der gør det nemmere at finde relevante købere til din ejendom.
- Stort og varieret udvalg af erhvervsjendomme og -lejemål.
- Veludbygget netværk og stærke relationer i erhvervslivet.
- Internationalt samarbejde med Savills - en af verdens førende mæglerkæder med et netværk på over 600 kontorer globalt.

Lad os drøfte mulighederne sammen.
Du finder os på nyboligerhverv.dk

Nybolig Erhverv

Landsdækkende kæde med internationale relationer - Tlf. 4455 5620

Esbjerg · Frederikshavn · Haderslev · Herning · Holstebro
Horsens · Kolding · København · Nexø · Næstved · Odense
Randers · Roskilde · Rønne · Silkeborg · Skive · Slagelse
Svendborg · Sønderborg · Vejle · Viborg · Aalborg · Aarhus



OFF MARKET

DEN DIREKTE VEJ

ET KONCEPT MED STÆRKE RESULTATER

CC Property arbejder med salg, udlejning og udvikling af erhvervsjendomme både on- og off-marked med henblik på at sikre kunden det optimale resultat.

Off-market arbejder vi med en fortrolig salgsproces, hvor ejendommen holdes ude af det synlige ejendomsmarkeds sædvanlige udbud/efterspørgselsmekanismer. Vi sælger og udlejer til købere og lejere, hvis strategi og formåen er dokumenteret. Disse præstenteres for ejendommens eller lejemålets faktuelle nøgletal. Hvis der efterfølgende er interesse for ejendommen eller lejemålet indgås en fortrolighedserklæring, og der åbnes herefter for adgang til datarum, som indeholder samtlige data for ejendommen eller lejemålet. Sælger/udlejer kan gerne deltage i processen efter ønske for der igennem at være med til at påvirke forløbet af salgsarbejdet.

Off-marketkonceptet har medført rigtig gode resultater, og CC Property giver gerne en indgående gennemgang af konceptet for potentielle kunder.

CC Property blev stiftet i 2013 og har gennem de seneste år etableret et godt og stabilt kundegrundlag indenfor såvel private, offentlige som koncessionerede ejendomsbesiddere og ejendomsudviklere. Virksomheden har gennem de senere år løst mange forskellige salgs-, udviklings- og udlejningsopgaver.

CC Property er en uafhængig mæglervirksomhed med utraditionelle kompetencer og leverer de fleste ydelser indenfor området erhvervsjendomme herunder corporate finance, development, rekonstruktion og finansiel rådgivning.

CC PROPERTY



Østergade 4 • 1100 København K. • Tel 70 70 72 42 • www.cc-p.dk



Har vi kniven mod struben?

Det er der i hvert fald nogle i sommerens debat, der mener. Og det er ikke i kampen om det gode afkast men i kampen for hele planetens overlevelse, som det sted, vi kender den som i dag.

Det er ikke så mange år siden, at det var lidt af en gyser at komme tilbage fra sommerferie. I årene efter krisen kom der aktiefald, valutakriser og andet, der gjorde ejendomsbranchen blød i knæene på den dårlige måde i august og september, fordi angsten for, at krisen skulle komme tilbage med samme styrke lurede i baghovedet.

Sådan er det ikke længere. I år er det til gengæld andre mere undefinerbare - og dermed også langt sværere at forholde sig til - risici, der midt i glæden over varme, rosévejr og en fortsat lind strøm af transaktioner, har præget sommerens medier. For hvorfor er det egentlig, at der bliver sat varmere korder over hele verden, og hvad betyder det for ejendomsbranchen?

Historien om, at supersygehuset Skejby, i jagten på mest mulig værdi for pengene, har sparet køling væk, blev en af sommerens store historier. Dermed blev det helt konkret, at ikke kun varme men køling åbenbart er blevet en forventelig del af et nybyggeri.

Ejendomme, der både kan holde varme og kulde ude og samtidig bruge færrest muligt af jordens ressourcer, vil få en eksponentiel optur. Hvordan den gamle ejendoms masse skal følge med, er stadig et forholdsvis ubesvaret spørgsmål. Men hvis jeg var i besiddelse af en stor portefølje af ejendomme af ældre dato, så ville jeg nok overveje, hvad de kommende år bør bringe af investeringer for at sikre værdien.

Lidt paradoksalt er det energiforbrugende IT også nøglen til mange af løsningerne. I juni var jeg i Paris for at blive klogere på udviklingen indenfor PropTech, og der er ikke nogen tvivl om, at det teknologispring, vi står foran bliver en anden nøgelfaktor i forhold til ejendoms værdien fremadrettet.

Hvis der er to ting, du derfor bør holde øje med i det kommende arbejdsår, for at være sikker på, at du er up-to-date i ejendoms markedet og er med til at sikre ejendoms værdierne, bør det derfor være klimatilpasning og IT - og fremfor alt i en bæredygtig fælles kontekst.

Med venlig hilsen
Kamilla Sevel
Chefredaktør

EXOBASE ONLINE giver dig hurtig og nem adgang til data omkring fremtidige flyttemønstre, boligbehov og investeringspotentialer i alle 98 kommuner og i bydele i de større byer.

Få online adgang til unikke landsdækkende analysedata om investering i boligejendomme og udvikling af boligprojekter

- Kommuners og områders historiske og fremtidige befolkningsudvikling.
- Vækstindeks for kommuner og bydele i de større byer.
- Boligkoncentrationen i kommuner og bydele.
- Realiserede priser på villaer, rækkehuse og lejligheder fordelt på kommuner og bydele.
- Aktuelle udbudspriser på lejelejligheder fordelt på kommuner og bydele.
- Prisaccelerationen for villaer, rækkehuse og lejligheder.
- Udviklingen i liggetider for villaer, rækkehuse og lejligheder.
- Udviklingen i antal solgte villaer, rækkehuse og lejligheder over tid.
- Udviklingen i antal personer, der søger til et område.
- Oversigt over, hvor de personer, der overvejer flytning til et givent område, bor i dag.
- Den gennemsnitlige pris, som personer, der søger en bolig i et område, er villige til at betale for en villa, et rækkehus eller en lejlighed. Opdelt i ejer- og lejeboliger.
- Den gennemsnitlige pris, som de 25% mest betalingsvillige personer, der søger en bolig i et område, er villige til at betale for en villa, et rækkehus eller en lejlighed. Opdelt i ejer- og lejeboliger.
- Den demografiske sammensætning af befolkningen i et område opdelt på alle danske kommuner.
- Kommende behov for boliger set som sammenligning mellem boligmasse, boligkoncentrationen og befolkningsudviklingen.
- Byggehistorik fordelt på kommuner.
- Boligmassen fordelt på kommuner.
- Planlagte boligprojekter opdelt efter type, omfang og forventet indflytningstidspunkt.
- Gap-analyse af priser beregnet som forskellen mellem de realiserede priser og de priser, som personer, der søger en bolig i et område, er villige til at betale for en villa, et rækkehus eller en lejlighed. Opdelt i ejer- og lejeboliger.
- Trendlinjer – boligmarkedets prisudvikling over længere årrækker og beregning af stigningstakster.

Kontakt os og hør mere om, hvordan vi kan begrænse risikoen og optimere afkastet i jeres næste investering.



Nikolaj Pfeiffer
Mob 2938 7480
npf@exometric.com



Daniel Aagesen
Mob 6124 4284
dhaa@exometric.com

Sparring om fremtidens ejendoms- finansiering



Har I den optimale realkreditfinansiering i jeres erhvervsjendomme?

Realkredit Danmark er specialister i erhvervsjendomme. Vi tilbyder professionel sparring, så I får en optimal finansiering

af jeres ejendomsinvesteringer. Kontakt os, så vi kan udveksle viden om ejendomme.

Ring til os på 70 15 15 21 eller gå ind på www.rd.dk/erhverv.

REALKREDIT
Danmark



92



34



24

74



indhold

- 06 Leder
Har vi kniven mod struben?
- Tema: Erhvervsrådgivere**
- 10 Indblik i den nye gigant
Bag om Peter Winther og den store fusion
- Tema: Erhvervsrådgivere**
- 18 De internationale giganter
20 - Nej, vi vil ikke være store.
- Tema: Udvikling af ejendomme**
- 24 Fleksible udlejere er en mangelvare
- 28 WeWork
- 34 På date med IT
Indtryk fra PropTech i Paris
- Tema: Revisorer**
- 44 Oprustning på transaktionsrådgivning
- 76 Makkerpar i ejendomsbranchen
Tæt på Stig Lintrup & Jesper Norgart

ORDET ER DIT

- 82 Et levende byrum skaber nye udfordringer
Af Thomas Fokdal, partner, Copenhagen Windows
- 84 Sådan blev de nye AB18 dokumenter
Af Pedram Moghaddam, advokat, partner, Lundgrens Advokatpartnerselskab

INDSIGT

- 22 Branchematrix
- 40 Tal og tendenser
- 55 Brancheguide
- 66 Regionstema: Trekantområdet
- 90 Virksomheder og mennesker

Den nye gigant

Hvis man kan tale om game changers, så må Colliers køb af Sadolin & Albæk være netop det. Købet skaber en markedsledende erhvervsrådgiver i en ny liga på det danske marked og overraskede rigtig mange i markedet

Af Kamilla Sevel

Min første reaktion, da jeg tog telefonen og blev spurgt, om vi var interesserede i at sælge? Det var: "Nej, det tror jeg sgu ikke". For hvorfor i alverden skulle vi sælge?

Sådan siger Peter Winther om den opringning, han fik helt tilbage i foråret 2017 fra Colliers International. Salget han blev spurgt om drejede sig om det selskab, han kom til i 1992, Sadolin & Albæk. Dengang gik han ind som partner med det mål at videreføre de ambitiøse strategier som Pelle Sadolin og Kurt Albæk havde bygget firmaet op på.

Men så kom den anden opringning senere i 2017. Og så kørte tankerne igen.

- Først og fremmest tænkte jeg, at det ville jeg slet ikke kunne finde mig i. Nu har jeg været selvstændig i så mange år. Men så gik jeg igen og tænkte lidt over perspektiverne og mulighederne for at blive landsdækkende, som vi længe har ønsket os, siger Peter Winther.

Næste skridt var et møde med adm. direktør i Colliers Danmark, Jeppe Schønfeld, og CEO i Colliers International >





◀ - Vi skal have vores ting til at fungere, så de leverer hele vejen rundt. Vi skulle gerne høste interne gevinster, så det bliver det fedeste sted at være kunde, og det kræver, at vi har medarbejdere, der synes det er fantastisk at gå på arbejde, siger adm. direktør Peter Winther, Colliers International Danmark

Europa, Chris McLernon. Langsomt begyndte konturerne af nogle sjove udfordringer at vise sig, selvom forbeholdene fortsat var mange. Som for eksempel frygten for, at det globale firma skulle dræbe den lokale motivation med alle mulige regler og systemer. Den del synes Peter Winther, at han har fået god garanti for.

- Colliers International er opbygget på en måde, så man bevarer entreprenørånden. Vi er stadig med som partnere og har altså hænderne på kogepladen. Der sidder kun 12 på hovedkontoret i Toronto, og det viser jo, hvor meget de går op i, at en stor del af beslutningerne bliver taget lokalt.

KØBER OP FLERE STEDER

Colliers International er ikke bare store, men også stærkt ekspanderende. Alene i år har Colliers købt 6 virksomheder.

- Det kunne vi godt mærke, da vi åbnede datarummet, for de vidste præcis, hvor de skulle spørge. Og de ved, hvordan man skal gribe en integration an.

Da Peter Winther får tilsendt det første udkast til en organisationsplan ser han sig selv stå i toppen af pyramiden.

- Det var ikke noget, jeg selv havde foreslået. Og jeg tænkte ærlig talt, om det nu var klogt. Derfor lagde jeg vægt på, at hvis jeg skulle stå i spidsen, skulle det være i en konstellation, hvor jeg ikke bliver kvalt i administration. Jeg skal også have plads til at lave noget forretning, siger Peter Winther.

Derefter lærte han Jeppe Schønfeld rigtigt at kende. De to har lige været på Danmarksturné og præsenteret planerne for alle 150 medarbejdere på de 5 kontorer.

- Jeg må sige, at jeg synes, vi supplerer hinanden fabelagtigt godt. Men jeg synes også, vi har nogle rigtig dygtige partnere ude i landet. Og de får nu endnu bedre muligheder for at gøre det, de er bedst til. For i stedet for at sidde med venstre hånd og styre HR, kommunikation og IT, så kan vi nu tillade os en anden grad af professionalisme og opbygning af stabsfunktioner, og det vil give os bedre tid til det, vi er bedst til.



▲ Den samlede partnerkreds i Colliers International | Danmark fra venstre mod højre: Peter Lassen, Claus Sondrup, Christian Fladeland Pedersen, Søren Lindbjerg, Johan Gottschalk, Martin Pedersen, René Neesgaard, Lau Melchiorson, Jan Kristensen, Carsten Gørtz Petersen, Jan Nickelsen og siddende fra venstre mod højre Jeppe Schønfeld, CEO Colliers International EMEA Chris McLernon og Peter Winther.

STÆRKE PÅ CAPITAL MARKETS

Sadolin & Albæk har især været kendt for at være de første i Danmark, der er gået til ejendomsmarkedet med analyser og rapporter og en stærkt databaseret tilgang til markedet. Samtidig har de været stærke på Capital Markets. Colliers, der blev bygget op af Hans Vestergaard, har i højere grad været kendt for en traditionel jysk købmandstilgang med mange mindre salg og godt styr på udlejningsmarkedet. Alligevel – og netop derfor – er de to parter nu ude at sige, at de er det perfekte match.

- Netop forskelligheden er et af de stærkeste aktiver i vores fremtidige vækst. Vi går begge ind med åbent sind. Colliers har kørt en lukrativ mæglerforretning, og vi har jo nogle gange været meget imponeret over de sager, de har løst. Det har vi godt kunnet lære noget af – og omvendt, siger Peter Winther.

Colliers og Sadolin & Albæk skal nu fysisk lægges sammen. I Aarhus sker det allerede her i starten af september, hvor de 8 tidligere Sadolin & Albæk folk flytter ind hos Colliers og får 45 nye kolleger på Søren Frichs Vej. I København ligger Sadolin & Albæk i Palægade i indre by, mens Colliers har domicil på Gl. Kongevej. Søgningen efter et nyt fælles domicil er sat ind.

- Netop den opgave mener vi jo nok, at vi har kompetencerne til at løse in-house, men hvis nogle af vores konkurrenter har et godt bud, så er vi naturligvis åbne for gode forslag, siger

Peter Winther og hentyder ikke mindst til partnerkollegaen Lau Melchiorson, som står i spidsen for afdelingen for Corporate Solutions.

KONKURRENTER HAR VÆRET AKTIVE

Det nye Colliers bliver stort. Kan der blive for langt op til de 13 partnere?

- Der er altid en risiko for, at man mister kunder, når der sker forandringer, og der er ingen tvivl om, at vores konkurrenter har været aktive, siden vi offentliggjorde fusionen. Vi hører, at de har ringet land og rige rundt. Og det havde jeg nok også valgt at gøre. Men vi lever jo af kunderne, så vi skal sørge for, at de føler, det her er positivt. Den mindre investor skal fortsat også føle, at han bliver taget godt imod, selvom det er en international erhvervsrådgiver, der har sagen. Vi skal ikke have "one size fits all", men møde kunden i øjenhøjde.

Synergierne skulle gerne blive store, men der forestår et stort arbejde ned i detaljen.

- Jeg tror, integrationen kommer til at gå hurtigere end markedet forventer. Og vi kommer virkelig til at se synergieffekter. Et eksempel er, at tilsammen laver vi mere end 2000 vurderinger af ejendomme til et samlet beløb på 200 milliarder kr. årligt. Det kommer til at give os mange flere data, hvilket gør os i stand til at lave analyser på et højere niveau. >



» - For at blive landsdækkende skulle vi enten indlede et langt sejt træk eller også skulle vi finde en løsning, der gik hurtigere velvidende, at det på kort sigt ville give store udfordringer. Nu har vi valgt den sidste løsning, og jeg tror, udfordringerne med at lægge de to organisationer sammen og forene kulturerne bliver færre end forventet, siger adm. direktør Peter Winther, Colliers International Danmark.

Hvis man laver 100 vurderinger om året, så skal systemomkostninger og alt andet jo fordeles på indtjeningen fra dem. Men laver man 2000, så er det klart, at man kan levere et bedre produkt.

En anden klar fordel er, at det nye Colliers nu vil være suverænt bedst rustet kapacitetsmæssigt, når det gælder større opgaver.

- Vi har haft en størrelse i Sadolin & Albæk, der har gjort os i stand til at håndtere store opgaver. Men har vi fået en opgave ind på vurdering af en portefølje med 80 ejendomme på kort tid, så har vi godt nok presset citronen. Det behøver vi ikke længere. Nu kan vi byde ind og have ressourcerne klar til selv de helt store opgaver.

I OFFENSIVEN

Peter Winther forventer da heller ikke, at sammenlægningen kommer til at betyde afskedigelser.

- Næh, tværtimod. Jeg tror, der skal ansættes flere. Men det er klart, at når der kommer en udmelding om en fusion, så skaber det altid usikkerhed. Derfor har vi forsøgt at adressere det offensivt.

Det vigtigste er at få tingene til at fungere, så produktiviteten ikke falder.

- Vi har identificeret alle indsatsområder i partnerkredsen og så har vi prioriteret dem. Der er mange detaljer at tage sig af. Vurderingsrapporter, der ser forskellige ud, aftaledokumenter og IT, der skal spille rigtigt sammen. Heldigvis er det muligt i så stor en organisation at hive nogle ud af den daglige drift til at styre processen ligesom vi har nedsat en række grupper. Det vigtigste indsatsområde overhovedet er kommunikation – internt og eksternt, så vi selv og omverdenen ved, hvem vi er nu, og hvad vi skal.

Et andet er kultur og værdier.

- Colliers Internationals værdier lignede meget dem fra Sadolin & Albæk bortset fra, at de også havde stående, at det skulle være sjovt at gå på arbejde. Det mente vi nok, at vi turde adoptere. Derudover skal vi have den bedste service, høj integritet og en høj grad af professionalisme.

Peter Winther fyldte tidligere i år 60 år. Hans holdingselskab havde allerede inden salget til Colliers en egenkapital på næsten 90 mio. kr. Så hvad driver ham alligevel til at påtage sig et job med så meget arbejde, når han lige så godt kunne trække sig tilbage.

- Jeg spiller ikke golf, og jeg kan simpelthen ikke se mig selv uden at møde på kontoret hver dag og motivere og blive motiveret af andre mennesker. Hvert år når jeg starter ferien, så synes jeg det er skønt at slappe af, og når så der kommer en eller anden hasteopgave, som jeg er nødt til at tage mig af, så bliver jeg i så godt humør over at bruge mine hjerneceller igen. Jeg ville ikke vide, hvordan jeg skulle få tiden til at gå, hvis jeg ikke havde et arbejde. Jeg kan ikke undvære at være del af et fagligt miljø.

DET DANSKE EJENDOMSMARKED ER NU I DIN LOMME

Vi indfriede investorernes ønske om større transparens og markedsviden. Vi har igennem mange år arbejdet struktureret og intenst på at øge gennemsigtigheden på det danske erhvervsejendomsmarked.

Hold dig opdateret gennem vores dynamiske analyseværktøj på cw-red.dk

Gennem vores markedskendskab, grundighed og gennemtestede metoder er vi i stand til at indsamle informationer om langt størstedelen af alle erhvervsejendomstransaktioner i Danmark.



CUSHMAN & WAKEFIELD

RED

CASA™

Group



▲ - Det er lang tid siden, jeg har glædet mig så meget til at gå på arbejde. Det har skabt en helt ny energi hos mig. Jeg befinder mig lige præcis i det krydsfelt af muligheder og udfordringer, som er virkelig spændende, siger Peter Winther.



Specialister i fast ejendom



www.gangsted.dk

RUNDT OM FUSIONEN OG PETER WINTHER...

...om at bøje regler

Sadolin & Albæk er en af de få mæglere, der tidligere har haft meget klare regler om, at man ikke selv måtte investere i ejendomme. Men de regler bliver nu bøjet lidt.

- Integritet er fortsat meget vigtigt. Vi havde et grundlæggende forbud før, men nu bliver det sådan, at topledelsen skal godkende om det er i konflikt med vores interesser eller ej, siger Peter Winther.

...om at arbejde med mennesker

Peter Winther bor på Gl. Strandvej i Humlebæk og har netop kunnet fejre 30 års dag med sin hustru, der har arbejdet på Helsingør Sygehus og slet ikke kunne forestille sig ikke at arbejde med mennesker i sundhedsvæsenet.

- Jeg synes jo egentlig også, at man arbejder med masser af mennesker i ejendomsbranchen, siger Peter Winther.

Sammen har de to børn. Datteren Maria Winther har gennem en årrække været del af Sadolin & Albæk, men sidder i dag i Fokus Asset Management.

...om ejerskabet i Keystone Investment Management

Keystones ejerforhold fortsætter intakt efter Colliers' opkøb af Sadolin & Albæk. Den danske kapitalforvalter, som i 2017 havde et overskud på 29 millioner kr., bliver ikke påvirket.

- Det er fortsat de tidligere partnere af Sadolin & Albæk, som er minoritetsaktionærer i Keystone, hvis aktiviteter vil fortsætte uændret, oplyser partner og adm. direktør Morten Schultz, Keystone Investment Management.

Keystone forvalter ejendomme for cirka 5 milliarder kr.

...om inhabilitet

- Jo større man er, jo større er risikoen for, at man rammer ind i situationer, hvor man må erklære sig inhabil. Det kommer til at koste lidt. Men det opvejes fuldt ud af, at vi bliver større og bedre.

...om samarbejdet med JLL

- Fusionen betyder, at vores strategiske samarbejde med JLL ophører. Men vi sikrer os naturligvis, at alle igangværende fælles opgaver fuldføres. Vi har haft et fint samarbejde med JLL, og begge parter vil gøre alt for, at kunderne serviceres 100 procent professionelt og kompetent. ■

Ekspertise til OPP-projekter

I 2014 indgik APCOA PARKING et strategisk samarbejde med CASA, som er en af Danmarks førende virksomheder indenfor udvikling og opførelse af fast ejendom.

Kontakten startede i forbindelse med et udbud fra Region Midtjylland vedrørende opførelse af et parkeringsanlæg til Horsens Sygehus. I den forbindelse søgte CASA en P-operatør som kunne administrere anlægget, så de kunne leve op til regionens krav.

I den forbindelse kunne APCOA PARKING tilbyde stor erfaring med offentligt-privat partnerskaber, og erfaring med at administrere parkering til sygehuse generelt,

hvilket var centralt for, at CASA valgte at inddrage netop APCOA PARKING i sagen.

CASA vandt udbuddet, og efterfølgende har APCOA PARKING fungeret som både praktisk- og strategisk samarbejdspartner. Nu administrerer APCOA PARKING parkeringsdelen på bl.a. Horsens Sygehus, Silkeborg Sygehus, og Skejby Sygehus og stadig bistår med erfaring og ekspertise når CASA byder ind på nye projekter.

Det betyder, at CASA altid kan indregne en økonomisk kalkule for deres parkeringsanlæg, og kan garantere professionel og kundevenlig parkeringsadministration via APCOA PARKING.



” Vores samarbejde med APCOA PARKING har været meget værdifuldt for os, da det har givet os en meget erfaren og kompetent rådgiver indenfor parkeringsbranchen, som har bistået ved vores byggeprojekter, når vi har haft brug for det. Med deres ekspertise føler vi os helt trygge, når vi indtænker parkeringsdelen i vores projekter. ”

Direktør hos CASA Group,
Per Hansen

Hvorfor APCOA?

- Erfaring med offentligt-privat partnerskaber
- Erfaring med administration af parkering ved sygehuse
- Ekspertise indenfor parkeringsbranchen
- Mulighed for at indregne økonomisk kalkule for parkeringsdelen

JLL afventer efter Sadolin-exit

Af Kamilla Sevel



JLL er verdens største erhvervs-rådgiverfirma målt på antal ansatte. Men efter Colliers køb af Sadolin & Albæk, er JLL uden dansk fodfæste. JLL tager situationen alvorligt, men understreger også, at der ikke skal tages en hurtig beslutning.

– De nordiske lande er et vigtigt marked både for vores erhvervs- og investeringsklienter – og derfor er det også et vigtigt marked for os, siger COO Rob Gibson, EMEA Capital Markets, JLL.

Nu bliver der overvejet, hvad der skal ske.

– Vi overvejer vores muligheder, for vi har brug for at tage den rigtige beslutning for vores virksomhed. Selvom vi ikke længere har “boots-on-the-ground” i Danmark, så er vi velpositionerede i forhold til at servicere vores klienter i Danmark via vores regionale eksperter og øvrige nordiske teams, som har været aktivt involveret i alle transaktioner i Norden, siger Rob Gibson.

I Danmark har de fleste af de største erhvervsrådgivere allerede en alliancepartner. Nybolig Erhverv, der alligevel forventes at skifte navn ganske snart, er for eksempel allerede i alliance med Savills, men derimod er Home Erhverv-kæden – i dag ejet af Danske Bank – alene i markedet.

En af de selvstændige, der kunne være i spil til at blive samarbejdspartner, er mæglerfirmaet Lintrup & Norgart, der i dag er i et uformelt samarbejde med Knight Frank.

– Vi har haft vores bedste halvår nogensinde og ser meget lyst på fremtiden. Men vi udelukker ingen muligheder. Der er både en masse arbejde og administration i forbindelse med internationale alliancepartnere, siger direktør Thomas Wenzell Olesen, Lintrup & Norgart.

De største erhvervsrådgivere på verdensplan målt på antal ansatte primo 2018:

JLL	83.500
CBRE	80.000
Cushman Wakefield	48.000
Savills	30.000
Colliers	12.400

KILDE: ESTATE MEDIA RESEARCH

Blandt de største i verden er det kun JLL, der nu ikke har et dansk holdepunkt. Både JLL og CBRE er meget store personalemæssigt, fordi de også har betydelige og personaletunge facility management-afdelinger i organisationen.



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 mæglerdisciplin, 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 gennemskelig måde, der skaber tryk 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



- Vi vil gerne være små

Ejendomsmæglerbranchen går i stigende grad i retning af full-service kontorer. Men det er ikke alle, der ønsker at gå den vej.

HomeErhverv i Helsingør, Hillerød og København gør opmærksom på, at det også kan være godt at være lille...

- Vi har valgt netop ikke at være et fullservice-kontor, der på papiret kan løse alle udfordringer fra salg til asset management m.m. Vi fokuserer på det, vi er gode til, og så lader vi de andre om at have store kontorer og mange ansatte og stabsfunktioner, siger indehaver af HomeErhverv i Helsingør, Hillerød og København, Mikkel Søby, der har 8 ansatte på kontoret.

- I dag kan man købe for eksempel analyser af markedet hos eksterne leverandører. Så det er ikke en nødvendighed at have den funktion. I sidste ende er der jo kun én til at betale, og det er kunden. Og det tror jeg vores kunder er glade for, at vi ikke prioriterer at have in-house, siger Mikkel Søby.

Mikkel Søby planlægger umiddelbart ikke flere ansatte.

- Til gengæld ønsker vi en tættere tilknytning mellem erhvervscentret, og det voksende storkøbenhavnske projektmarked, og det skal ske i samarbejde med Homes boligprojektafdelinger. Så det er vores fokus i København. Vi ser et øget potentiale i at udnytte snitfladerne mellem bolig og erhverv, og jeg er overbevist om, at vi med et trimmet setup kan skabe god synergi for kunderne og derved øge værditilførslen, siger Mikkel Søby.

< Mikkel Søby har været indehaver i Home Erhverv siden 2010 og er desuden bestyrelsesformand for erhvervsmæglerenes ejendomsportal, Ejendomstorvet.dk



Væksten fortsætter i Danbolig Erhverv

Fra 2016 til 2017 steg omsætningen i Danbolig Erhverv med mere end 50 procent, hvilket betyder, at omsætningen de seneste 6 år er steget med knap 25 procent hvert år. For erhvervsdelen er der tale om vækstrekord.

- Vi har i flere år fokuseret på at styrke vores tilstedeværelse på erhvervsmarkedet. Det har vi især gjort ved at tiltrække de rigtige kompetenceprofiler og styrke erhvervscentrenes erfaringsudveksling, siger adm. direktør Per Bie, Danbolig.

På landsplan har ejendomsmæglerkæden mere end 140 boligbutikker og 6 specialiserede erhvervscentre, som ligger i henholdsvis København, Aarhus, Hillerød, Roskilde, Kolding og Holbæk.

- På sigt er vores ambition at udvide antallet af erhvervscentre yderligere. Sidste år slog vi dørene op til endnu et erhvervscenter, og vi forventer at etablere flere i fremtiden, siger Per Bie.

Hvor findes fremtidens afkast?

Partner Mikkel Andersen, Nybolig Erhverv København A/S belyser overordnede markedstendenser inden for kontor- og boligudlejningsmarkedet.



TENDENSER KONTORMARKEDET

- Kontorlejen stiger
- Større risikovillighed - flere investorer opfører kontorejendomme uden først at have fundet en lejer
- Vi forventer et fald i erhvervsejendomme som konverteres til bolig, da kontorlejepriserne nu er så høje, at konvertering ikke altid er rentabelt

TENDENSER BOLIGUDLEJNINGSEJENDOMME

- Positiv udvikling på boligudlejningsmarkedet, som i takt med befolkningsudviklingen stiger i såvel hovedstadsområdet som i andre større danske byer
- Boligudlejningsejendomme har prismæssigt nået et rekordhøjt niveau, men der er stadig et fornuftigt afkast at hente

Vil du vide mere om markedstendenserne - kontakt Nybolig Erhverv København for et uforpligtende møde

Nybolig Erhverv
København A/S

Vester Farimagsgade 7, 3. · 1606 København V
1606@nybolig.dk · Tlf. 3364 6500
nyboligerhverv.dk/københavn



An International Associate of Savills



Branche MATRIX

HVOR GÅR BRANCHEN HEN?
Estate Magasin tager pulsen på branchen siden sidst med aktuelle citater og nyheder.

BÆREDYGTIG

Vi vil gerne have et cirkulært bygningsreglement.
Opfordring på Estate Media konference.

I byggebranchen tænker vi alt for konservativt. Eldre i dag er ikke sådan nogle med sutsko og slåbrok, der spiser æble med lommekniv.
Anders Bay Holm, Kant Arkitekter onference.

Vi har mere end 10.000 flere studerende boende end vi har studiepladser.
Planchef Kenneth Horst Hansen, Københavns Kommune

Nobis Hotel, SP34 og Hotel Sanders
Udvalgt til Monocles liste over 100 foretrukne hoteller i verden.

Hines skaffer Jimmy Choo til nyindkøbt ejendom på Købmagergade.

Grundpriserne er for høje i København. Vi kommer til at lave vores projekter i byer som Ringsted, Køge, Roskilde og Holbæk.
Bjarne Mayland, Maycon.

FREMSYNET

Boligudviklingsprojektet Teglværksbakken ApS med 28 boliger gik konkurs i juli.

30 procent flere konkurser i byggebranchen i 2018.
Dansk Byggeri

Havde de her boliger ligget i Vejle, så skulle jeg bare række fingeren i vejret, så var de solgt på ingen tid. Det er ikke så nemt i Kolding.
Elkær Mathiassen i JydskeVestkysten.

Antallet af danske byggevirksomheder, der kører med overskud, er det højeste i 5 år. Men der er sorte skyer i horisonten.
Analyse fra Spar Nord.

Vi ser frem til et godt samarbejde med Jensens Bøfhus, og skulle de vælge at opsigede dele af arealet, så er vi klar til udvikling.
Frederik Barfoed om køb af restaurant som konsekvens af, at Jensens Bøfhus er i økonomiske problemer.

- Ofte er IT, leje af lokaler og HR lagt under CFO'en. Og så ved man jo godt, hvilket fokus det får. Nemlig et fokus på omkostninger fremfor forbedring af toplinjen. Det er ved at ændre sig.
Kati Borklund, Microsoft AB på Mipim PropTech

BELASTENDE

Transaktioner med en samlet værdi på DKK +20 mia.

Udvikling			
<p>Heje Taastup C</p> <p>Etablering af udviklingselskab mellem Høje-Taastrup Kommune Danske Shoppingcentre BRUNSWICK NORTH</p> <p>Opdragsgiver: Udviklingselskabet Pris uoplyst 282.000 m² Marts 2018</p>	<p>Ørestad Fælled Kvarter</p> <p>Indgåelse af rammeaftale om joint venture mellem BY&HAVN PensionDanmark</p> <p>Opdragsgiver: By & Havn Pris uoplyst 260.000 m² August 2017</p>	<p>Grønttorvet</p> <p>GRØNTORVET Grønttorvet boligudviklingsprojekt solgt til FIB GRUPPEN A/S pka</p> <p>Opdragsgiver: Grønttorvet København Pris uoplyst 234.000 m² Maj 2016</p>	<p>Christiansholms Ø (Papireen)</p> <p>Danica Pension Danica Pension har investeret i udviklingsprojektet Christiansholms Ø NORDKRANEN Union Holding A/S</p> <p>Opdragsgiver: Danica Pension Pris uoplyst 30.000 m² Oktober 2014</p>
Bolig		Hotel & Kontor	
<p>Domus Vista</p> <p>Akelius Boligejendommen Domus Vista erhvervet fra PenSam pka</p> <p>Opdragsgiver: Akelius DKK 640 mio. 134.000 m² Februar 2017</p>	<p>Boligejendom i Ørestad</p> <p>BRUNSWICK NORTH REAL ESTATE Boligejendom med 80 lejligheder solgt til bouwfonds investment management</p> <p>Opdragsgiver: Sveafastigheter og North DKK 150 mio. 5.600 m² Februar 2015</p>	<p>Scandinavian Center Århus</p> <p>Danske Bank Andel i Scandinavian Center Århus solgt til Unavgivne investorer</p> <p>Opdragsgiver: Danske Bank Pris uoplyst 43.000 m² Juni 2017</p>	<p>Næstved Storcenter</p> <p>BLACKROCK Næstved Storcenter erhvervet fra salling group</p> <p>Opdragsgiver: BlackRock Pris uoplyst 46.000 m² December 2017</p>
Corporate M&A		Gældsfinansiering	
<p>Portefølje på DKK 17 mia. (1)</p> <p>DADES Salg af 50,1% af aktierne til samt kapitaltilsalg på DKK 1,7 mia. fra NOVO holdings Tryghedsgruppen</p> <p>Opdragsgiver: DADES DKK 8,5 mia. (1) 947.000 m² Juli 2015</p>	<p>Fusion</p> <p>Fusion mellem førende rådgivende ingeniørfirmaer NIRAS ALECTIA</p> <p>Opdragsgiver: NIRAS Pris uoplyst Marts 2016</p>	<p>Bellakvarter</p> <p>Gældsfinansiering af Bellakvarter Bellakvarter</p> <p>Opdragsgiver: Bellakvarter Pris uoplyst 300.000 m² Oktober 2017</p>	<p>Award</p> <p>Bedste Real Estate M&A rådgiver i Norden & Baltikum 2017 2016 2015 2014 2013</p>

Note (1): Baseret på bogførte værdier pr. 31. dec. 2014

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

Fleksible udlejere er en mangelvare

Mens kontorscenen er ved at blive indtaget af nye ultra-fleksible koncepter som Creators Community, Rainmaking Loft og WeWork, har de traditionelle ejendomsselskaber fortsat sværere ved at slippe den søde tanke om lange lejekontrakter og stabile lejere

Af Martin Burlund



Mens nogle koncepter bevæger sig med enorm hastighed mod en ejendomsvirkelighed, hvor der kiles et lag ind mellem udlejer og lejer i form af en slags servicepartner, så er der andre udlejere, der kun langsomt imødekommer fleksibilitet og kontordrift. Og helst ikke udvikler deres ejendomme mere end det absolut nødvendige for at imødekomme efterspørgslen.

– Alle ved godt, hvilken retning markedet bevæger sig. Men i og med, at det er et nyt område for mange, og der næsten ikke er tomgang i markedet i det centrale København, så føler udlejerne heller ikke, at de behøver at foretage store ændringer i måden, som de gør tingene på lige nu, siger stifter Jannis Littmann, OfficeHub.

OfficeHub er en ny elektronisk tjeneste, der forsøger at parre kontorlejere med udlejere på tværs af de sædvanlige platforme og uden at skele til, hvorvidt der er ønsker om kontorfællesskaber, kontorhoteller eller almindelige kontorer. Det handler om at finde den rette plads. De traditionelle måder at anskue kontorer på er ikke længere så vigtige for mange lejere, hvis bare kontoret fungerer og kan det, det skal.

Jannis Littmann oplever ikke, at udlejerne tænker ret fleksibelt i sin jagt på de lejemål, som lejerne efterspørger. Men

det kan ændre sig, hvis udlejerne får øjnene op for, hvilken værdi mere fleksible kontorlejemål skaber og især, hvad det tilfører, hvis ejer i større eller mindre grad bevæger sig ind på virksomhedernes territorie for at servicere og understøtte dem yderligere som nogle af de nye kontorkoncepter som Creators Community, Rainmaking Loft, CultureWorks eller WeWork.

– Som det er nu har virksomheder op mod 40 procent af deres kontorudgifter knyttet til services, som udlejerne ikke tjener på. Og udlejerne tjener kun på den plads, som de stiller til rådighed, siger Jannis Littman.

Men at skabe en større værdi for lejerne er også forbundet med ekstra arbejde.

– Det vi ser er, at branchen ikke har meget erfaring med det her. Det skaber en ny risikoprofil at skulle håndtere mange ind- og udflytninger. Så ejendomsselskabet skal være mere aktiv, siger Jannis Littman.

Et af de ejendomsselskaber, der arbejder mere fleksibelt med ejendommene er Wilders Plads Ejendomme, der har 20.000 kvm. ejendomme til en værdi af godt 700 millioner kr. fordelt på 11 forskellige bygninger på Christianshavn. Da

▲ *Wilders Plads Ejendomme er et ejendomsselskab udelukkende med ejendomme omkring Wilders Plads på Christianshavn. Flere restauranter som Restaurant Kanalen og Lalala er blandt lejerne.*

Casper Zelmer i 2015 kom til som adm. direktør fra Datea indledte han en transformation af selskabets ejendomsdrift.

– Vi oplever, at virksomheder i dag forventer en høj grad af fleksibilitet. Allerede med det samme, når lejerne flytter ind, så spørger de, hvad vi ellers har, fordi de allerede fra første dag tænker på at vokse, siger Casper Zelmer og fortsætter:

– Vi aftaler normalt 6 måneders opsigelse med vores lejere. Selvom juraen er den samme som i en klassisk ejendomsvirksomhed, så er det ikke noget, vi hænger os voldsomt i. Hvis der er nogen, som har behov for at rykke ud, så forsøger vi hurtigst muligt at finde en ny lejer til det lejemål, mens virksomheden kommer videre, siger han.

Men det er ikke typisk for det københavnske lejemarked.

– Den måde, som virksomhederne former deres organisation på, har

ændret sig markant i de sidste 20-30 år, mens erhvervslejemarkedet ikke for alvor har flyttet sig. Der er stadig lange bindingsperioder på mange af de traditionelle erhvervslejemål, og det passer ikke sammen med, at pladsbehovet kan ændre sig hurtigt. Så virksomhederne har brug for større fleksibilitet, siger Jannis Littman, der er medstifter af Officehub.

Officehub må ofte hjælpe sine kunder ikke bare med at finde nye lokaler, men også hjælpe dem med at udleje deres eksisterende lejemål, som stadig er midt i en bindingsperiode, til andre virksomheder.

30 PROCENT FLEKSIBEL PLADS I 2025

Ifølge erhvervsmæglerfirmaet JLL vil 30 procent af pladsen i kontormassen være fleksibel i 2025.

– Vi ser en kæmpe stigning i projektarbejde hos virksomhederne. Og det er alt fra små tomandsvirksomheder, der pludselig bliver til 10 i en periode, men også hos de store virksomheder som for eksempel Danske Bank. Det kan være en stor udfordring for virksomhederne at forudsige, hvor meget plads de har brug for om et år. Derfor kan de ende med at råde over alt for meget plads, som de så skal fremleje i en periode, siger Jannis Littman.

Han mener, at fleksible løsninger i form af co-working og flotte kontorhoteller er en god løsning for virksomheder, der slås om gode medarbejdere. Det er tit svært for virksomheder at skabe flotte og >

Officehub formidler kontorer til iværksættervirksomheder, men også store virksomheder som Danske Bank og Novo Nordisk.



spændende arbejdsmiljøer for deres medarbejdere. Men i samarbejde med en fleksibel kontorudbyder kan en virksomhed få indrettet et sted på den lokation, der matcher virksomhedens brand og identitet.

– Når det er sagt, så er der selvfølgelig større virksomheder, som er mere fokuseret på deres egen kultur og som ikke i samme grad ønsker at være del af et fællesskab. Men vi kan se, at de i stigende grad også flytter i fleksible lejemål, og så indretter de dem selv eller arbejder med en udlejer som skaber et decideret domicil til dem. Det er noget af det, vi ser i stigende grad i London, hvor virksomheder vælger stilen og services hos en udbyder som WeWork, der matcher

behovet, og så får de deres "customized Headquarter", som de kalder det, siger Jannis Littman.

Hos Wilders Plads Ejendomme vil man på trods af sin formodning om mere fleksibilitet i fremtiden ikke gå så langt som at oprette et kontorhotel.

– Vi har kigget på muligheden for at indrette et kontorhotel, men vi er kommet frem til, at det ikke er økonomisk rentabelt, selvom vi ikke er afvisende overfor, at det kan komme på tale i fremtiden, siger Casper Zelmer.

INGEN TOMGANG

Wilders Plads Ejendomme har pt. ikke tomgang. Beliggenheden er attraktiv i centrum af København. Men ejendomsselskabet investerer i ejendommene for at kunne tiltrække de rigtige lejere. Pt er en større ombygning i gang til den danske start-up Templafy og søsterselskabet Skabelon Design, der rykker ind om få måneder på flere etager lige bag restaurant Lalala.

– Vi ser os selv som en servicevirksomhed. Lejemålene skal være i orden. Udlejer skal være nærværende. Så bliver lejerne glade, og så bliver de, siger Casper Zelmer. ■

Officehub er en ny tech-baseret søgetjeneste, der indtil videre har hjulpet cirka 3.000 kontorsøgende og finansieres via findeløn fra udbyderne. Her fra venstre stifterne Jannis Littmann, Alex Dagil og Marc Falk.



BLIV EN DEL AF VORES VOKSENDE NETVÆRK

Vi bygger et enestående netværk af kontor-, co-working- og mødelokaler til brug for virksomheder i hver eneste by i verden.

For at understøtte denne vækst leder vi efter udlejere og ejendomsudviklere med kontorer på 650 kvadratmeter og opefter. Ejendommene skal være beliggende i byer, storbyer eller transportknuder med pålidelig og effektiv kommunikationsinfrastruktur til at understøtte vores globale netværk bygget til erhverv.

Ring til vores udviklingsteam på +45 33 37 72 10 eller besøg regus.com/landlords, hvis du vil vide mere

Regus™

WeWork: Vi kommer snart

WeWork er verdens hurtigst ekspanderende kontorfællesskab. Og de er på vej til Danmark

Af Kamilla Sevel

Kontorfællesskab får en helt ny betydning, når udbyderen er WeWork. Her deler man ikke bare kontor med andre fra området, men man deler skrivebord med folk fra hele verden på 287 lokationer i 77 storbyer. I Shanghai har man netop kunnet flytte ind og i New York eller Paris kan man sidde side om side med start-ups og globale virksomheder. Og alt sammen uden at sige, at man kommer. For er man medlem af WeWork familien, så dumper man bare ind over alt i verden. Snart også i de nordiske lande, hvor WeWork netop har offentliggjort, at de lægger ud med at åbne deres første lokation i Stockholm i det nyrenoverede Urban Escape-kvarter. Her kommer de til at åbne i en AMF Fastigheter-ejet ejendom, hvor musiktjenesten Spotify også kommer til at lægge sit nye hovedkontor.

- I dag er arbejde blevet en integreret del af vores liv. Vi arbejder ikke længere kun for at tjene penge. WeWork prøver at skabe smukke rammer, hvor der samtidig er liv som kan både understøtte og bidrage til den udvikling. Et sted, hvor folk har lyst til at komme og

være kreative og produktive, siger senior vice president Ronen Journo, der kom til WeWork i 2017 fra en stilling som managing director for lokationer eller det som man i IT-branchen kalder "Workplace Resources" i IT-firmaet Cisco.

Nu skal han stå for den strategiske videre udrulning af WeWork i Europa, og Norden er helt klart et fokusområde i den kommende tid. Forhandlinger er da også allerede i gang med flere danske ejendomsbesiddere.

- Hvad enten man er advokat, udvikler eller kunstner, så er man i dag på sin arbejdsplads for mere end at få løn. Det afspejler den typiske ejendom ikke. Vi kommer med mere end mursten ved at lægge fællesskabet oveni, siger Ronen Journo.

IT ER INTEGRERET OVERALT

Fællesskabet bliver understøttet af en IT-plattform, der forener brugerne af WeWork i en form for intranet, hvor man kan søge efter WeWork kolleger, der har lyst til alt muligt lige fra at drikke en øl, fortælle noget om den



by, man er landet i, eller måske hjælpe med et stykke grafisk arbejde eller en juridisk indsigt i det arbejde, man er i gang med.

I Ronen Journos WeWork app på hans telefon står der: "Jeg er alene i Philadelphia. Er der nogen, der vil spise frokost?", "Er der nogen i huset, der har en mikrofon, jeg kan låne?", "Hvem kender en god revisor?", "Er der nogen, der kan hjælpe med billetter til Ascot", "Jeg har en IMac til salg".

- Kan du se?, siger han pædagogisk under interviewet med Estate Media.

- Det er sådan, det fungerer. Vores nerve er ikke murstenene men fællesskabet. Derfor er der mere end 1.000 udviklere, der arbejder på både den og andre af vores tech-platforme.

For WeWork tracker nemlig alt. En af platformene hjælper med at finde ejendomme over hele kloden ud fra samme kriterier, selvom de enkelte lokationer både er og kan se forskellige ud på overfladen. For kun ting, der virker, får lov at overleve.

- Vi har faste procedurer for hele vores ekspansion. Hver gang vi identificerer en bygning tager en af vores platforme den

gennem hele forløbet, så vi hurtigt får overblik over, om den passer ind. Vi gennemgår transaktion, renovering, udvikling etc., og det er en af hjørnesteenene i, at vi kan gennemføre så hurtigt en global ekspansion og samtidig holde fast i vores fundament og strategi, siger Ronen Journo.

WeWork har i dag cirka 1,5 millioner kvm. og åbner 10-20 nye hver måned i øjeblikket. Alt i kontorerne trackes.

- Vores lokationer skal bruges optimalt. Derfor er hele brugen af dem også datadrevet. På den måde ved vi med det samme, hvis bestemte >

▲ *Alene i New York er der 54 WeWork kontorer. 47 af dem ligger på Manhattan.*



< | WeWork kommer snart til Suzhou.

3 MILLIARDER KR. TIL EKSPANSION I KINA

I 2016 åbnede den første WeWork China lokation. I dag er der 20.000 medlemmer i Kina på 40 lokationer i 3 byer. Nu vil WeWork udvide til 6 nye byer inklusiv Shenzhen, Suzhou, Hangzhou, Chengdu, Nanjing og Wuhan i løbet af 2018.

Sidst i juli kunne WeWork offentliggøre, at med en kapitalindsprøjtning på godt 3 milliarder kr. fra kapitalfondene Trustbridge Partners, Temasek, SoftBank og SoftBank Vision Fund og Hony Capital, er den plan klar til at blive rullet ud.

dele af fællesområdet ikke bliver brugt. Så er møbleringen eller indretningen forkert. Hvis noget ikke er brugt i 30 dage, så ryger det ud. Vi har fokus på, hvor folk kommunikerer, så vi på den måde kan hjælpe vores brugere optimalt med at få forbindelse til hinanden og arbejde sammen.

MERE END 270.000 BRUGERE

I dag er der godt 270.000 brugere af WeWork. Målet er, at der er 1 million i 2020. Det kan være lige fra freelanceren, der gerne vil komme en gang om ugen til store virksomheder, som har deres egne arealer men bruger fællesområderne og fællesskabet til inspiration og fornyelse.

- En fjerdedel af vores brugere er ansat i store organisationer, siger Ronen Journo.

I november 2017 købte WeWork Meetup.com for 1,2 milliarder kr. Sitet er en platform, der får folk til at mødes om fælles aktiviteter og finde andre med samme interesser, og WeWork kan så passende understøtte aktiviteterne pladsmæssigt, når det er muligt.

En anden app under udvikling sørger for, at arbejdsbordet foran dig placerer sig præcis som du vil have det over hele verden, og et tredje initiativ er "The Flat Iron School" med udspring i den kendte New Yorker-bygning med samme navn. Det er et forsøg på at sænke barren for, hvem der kan lære at kode og dermed bidrage til fremtidens brugere. Det er nu ikke det, der direkte er målet.

- Vi vil demokratisere uddannelse. I fremtiden vil der være teknologi i alt, hvad vi gør. Derfor vil vi gerne understøtte, at vi får flere, der kan arbejde med det. Hele vores filosofi er, at vi skal understøtte og udvikle et sjovere og mere tilfredsstillende arbejdsliv og en bedre work-life balance. Dermed også bidrage til uddannelse ud fra et holistisk perspektiv.

KOMMER SNART TIL KØBENHAVN

Et af de nærmeste næste stop er helt sikkert ekspansion i Norden.

- Vi arbejder netop nu på at finde lokationer i de nordiske lande. Vi kommer! Vores team går efter hovedstæderne i første omgang, og

først derefter de næststørste byer. Vi ser ikke os selv som endnu et co-working koncept, fordi vi kan så meget andet. De kommende år kommer "War of talent" for alvor til at udspille sig. Vi kan se, at der er noget de traditionelle udlejere og virksomheder ikke gør rigtigt for at understøtte virksomhederne i den sammenhæng, når 50 procent af mange kontorer kun bliver brugt halvdelen af tiden. Derfor kan vi tilbyde noget, der bidrager mere til et tilfredsstillende arbejdsliv for brugerne.

Første lokation bliver i centrum.

- Vi leder efter et sted lige i midten af København. Vores uafvigelige kriterier er, at man skal kunne komme gående eller cyklende til stedet, der skal være gode offentlige transportmidler, og der skal være energi i området med restauranter, shopping etc. Så hvis nogle har sådan en bygning ledig, så vil vi gerne leje den på en langsigtet lejekontrakt, siger Ronen Journo.

Der er dog også et alternativ til det rendyrkede koncept. For at sikre den hurtige ekspansion >

NÅR DU HAR BRUG FOR MERE END EN EJENDOMSADMINISTRATOR

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 ejendomssejer 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

There has been a macro shift towards a new way of work—one focused on a movement towards meaning.

WeWork.

har WeWork nemlig nu besluttet, at de lægger konceptet til, hvis en operatør har en ejendom og gerne vil drive en WeWork facilitet eller hvis en virksomhed gerne vil have konceptet etableret i selve virksomheden. Powered by WeWork hedder det.

- Vi tager vores kompetencer og aktiverer. Det kunne være en stor dansk virksomhed for eksempel, som ønsker et mere dynamisk miljø på en af sine lokationer. Så kommer vi med konceptet og skaber dermed WeWork internt i virksomheden.

WeWork har masser af medvind i øjeblikket. Ikke mindst fordi placeringen af en

WeWork facilitet i sig selv har en positiv indvirkning på hele det omkringliggende miljø.

- Vi skaber typisk øget omsætning i det omkringliggende område og bidrager med omsætning til sandwichbarer og restauranter og på den måde regenererer vi energi i byen. Essencen er, at vi skaber transformation – af mennesker og af byer. Der er mange i branchen, der frygter os af den grund, men det bør de ikke. Tværtimod, siger Ronen Journo. ■



▲ Ronen Journo blev hentet til WeWork i 2017 for at stå for ekspansionen i Europa. Her sammen med Estate Medias Kamilla Sevel på Mipim Proptech i juni.

◀ I juni åbnede WeWork på Champs-Élysées i Paris. Her er der blandt andet dansk designede sofaer. WeWork har både større lokationer i traditionelle forretningskvarterer, men også mindre kontorer på helt centrale og prestigefulde beliggenheder.



På date med IT

Endnu er IT og ejendomsbranchen ikke helt blevet gift. Men PropTech, brugen af teknologi i såvel ejendomme som i drift og styring af dem, har indledt en stejl vækstkurve

Af Kamilla Sevel

PropTech. Endnu er der mange i ejendomsbranchen, der ikke er stødt på begrebet. Og det er ikke så mærkeligt, for det kan dække over mange forskellige ting. PropTech er en sammentrækning af Property og Technology på samme måde som Fintech i den finansielle sektor, der dækker over nye IT-løsninger som Mobilepay og Revolut.

Der er dog stadigvæk langt fra start-ups til ejendomsbranchen. Derfor er der i løbet af det seneste år skabt flere konferencer som Londons Future:PropTech og Paris' Mipim PropTech. 1.500 deltagere fra 47 lande deltog på den første Mipim PropTech i juni i år.

I dag har vi på den ene side flere startups, som er begyndt at fokusere på ejendomsbranchen, og samtidig har vi investorer som gerne vil inkludere proptech i deres portefølje. Derfor er det det optimale tidspunkt i forhold til at lancere en event som MIPIM PropTech Europe, siger direktør for alle ejendomsevents i Reed MIDEM, Filippo Rean.

Interessen for PropTech kommer fra flere forskellige sider men primært fra de største globale ejendomsinvestorer, der gerne vil sikre sig, at deres porteføljer lever op til kravene fra alle typer virksomheder. Derfor er det multinationale ejendomsinvestorer som Aareal Bank, Aberdeen Standard Investments, Allianz Real Estate, APG, Australian Super, Bouwinvest, ING, Patrizia og Union Investment etc., der deltog i Mipim PropTech. Foruden ELF Development og Cobblestone fra Danmark, som også var i Paris for at få styr på, hvad der rører sig indenfor PropTech.

– Temaet og begreberne er løse og udefinerede. På Mipim PropTech lod man begrebet dække over innovation og nytænkning generelt, og det spændte derfor meget bredt fra forretningsudvikling, hvor fokus var meget på co-working til rå nørdet tech, hvor der var meget fokus på Virtual Reality, smarte sensorer, modellering og datafangst, siger adm. direktør Rasmus Juul-Nyholm, Cobblestone.

EN "AMAZON" PÅ KONTORMARKEDET
Han er sikker på, at branchen kommer til at tage langt flere IT-baserede løsninger til sig i de kommende år.

– Det udtalte fokus på nye co-working-koncepter og servicerede bygninger, baseret på IT-løsninger, gjorde absolut indtryk. I miljøet er der en meget sikker forvisning om, at det er den vej, ejendomsbranchen skal. Man begynder at tale om Real Estate-as-a-Service parallelt til SaaS – Software as a Service, - og det er interessant. Tanken om, at en virksomhed som Wework eller en anden spiller, måske kan lave "en Amazon" på hele kontormarkedet, er måske lidt eksotisk. Men en gang var Amazon

også bare en boghandel, reflekterer Rasmus Juul-Nyholm.

En af de store forhindringer for mange i branchen er at skære igennem og lægge det rigtige snit i forhold til implementering af IT. For hvornår skal man tage beslutningen om en IT-løsning? Hvis man inkluderer noget i designet, der er helt nyt, risikerer man, at det ikke fungerer. Og hvis man venter, bliver det ofte mere omkostningsfuldt at inkludere nye løsninger, når projekteringen er næsten klar. Og endelig er den helt store udfordring, at de løsninger, der er tilgængelige i dag formentlig er blevet bedre om 1-2 år, når bygningen står færdig. Så hvornår og hvordan skal man slå til?

– Det er en udfordring. I den periode, der går, fra man tegner de første streger på en bygning til den er færdig, er den nogle gange allerede forældet. Ingeniørerne har brug for at blive bedre til at arbejde sammen med IT-leverandører og designe bygningerne så åbne og fleksible som muligt, så der er mulighed for at tilføje nye teknologiske muligheder efterhånden som de opstår, siger Roma Agrawal, >



FOTO: S. PHALLOU - IMAGE & CO

▲ - Vi ser de største perspektiver i en grøn styring af ejendommene. Og så ser vi, at det teknologiske indhold vil ændre branchen, så der sker en større forskel på dem, der leverer murstenene og dem, der lægger indholdet ind, så kontoret kan fungere, siger VP for Open Innovation Christian Grellier, Bouygues Immobilier. Det er præcis det flere operatører af kontorfellesskaber gør.

Mipim PropTech er en del af paletten hos sværægteren indenfor conference- og messevirksomhed, Reed Midem. 72.000 mennesker besøger en af organisationens 20 konferencer i 11 byer hvert år.

Det hele startede med en TV-messe i Lyon i 1963 og i 1967 kom musik til på messen Midem.

Med byggeriet af Palais des Festival i Cannes i 1982 kom der nye muligheder, og i 1990 bevægede Reed Midem sig ind i ejendomsmarkedet med lanceringen af messen Mipim, der i dag – som mange danske aktører ved – tiltrækker delegerede fra ejendomsbranchen over hele verden.

EJENDOMSBRANCHENS SVÆRVÆGTER

I 1995 kom Mapic, der fokuserer på butikker og butiksejendomme, til. Mipim udvidede med en Mipim Asia og Mipim UK, og selvom Reed Midem har holdt konferencer og messer i 20 byer, så er det i 2018 med Mipim PropTech første gang, at organisationen afholder noget i hjembyen Paris.

Reed Midem er i dag del af Reed Exhibitions, der står for mere end 500 events og dækker 43 forskellige sektorer. Reed Exhibitions er ejet af hollandsk-engelske RELX Group, der er en global leverandør af analyser til BtB markedet.

der blandt andet har skrevet bogen Built og været ingeniør på skyskraberen The Shard i London, som er spækket med ny teknologi.

Samtidig understreger hun, at der er stor diskrepans mellem en bygnings samlede livstid, og så det fokus man har på at tilpasse sig ny teknologi, som måske er forældet om få år.

Og netop fordi en bygning måske skal stå i 100 år, så er der en slags angst i branchen for at give efter for omkostningstunge "modeluner".

- Hvis du laver en fejl i den her branche, så står den der i mange år. Det gør nok, at ejendomsbranchen nogle gange er temmelig konservativ i forhold til at implementere nye måder at gøre tingene på. Men de teknologier, vi ser i øjeblikket, vil sætte farten op i branchen

i forhold til at inkludere blandt andet ny teknologi, siger CEO Chris Grigg, British Land, der forvalter en ejendomsportefølje på godt 150 milliarder kr.

SMART CITIES PÅ VEJ

Et af de steder, hvor IT kan komme til at bidrage til store forbedringer, er i styringen af infrastrukturen af fremtidens megabyer.

- Alle vil gerne have en "smart city", men der er ikke rigtig nogen, der definerer, hvad det er. Udfordringen er at få en bedre forståelse af alle de data, som en by kan generere og bruge dem konstruktivt til at skabe de bedste rammer for byens brugere, siger viceborgmester i Paris, Jean-Louis Missika.

En af grundene til, at det er så svært at få styr >

Jeg fandt 2-3 relevante tekniske produkter, som vi skal kigge nærmere på

Rasmus Juul-Nyholm, Cobblestone.



STOR FORSKEL FRA LAND TIL LAND

IT-innovationer i ejendomsbranchen er forskellige fra land til land. I Frankrig er det for eksempel bygherrens eget ansvar at gøre opmærksom på, at der er givet en byggetilladelse. Det skal ske ved, at der bliver sat et fysisk skilt op på byggestedet i 2 måneder for at sikre sig, at alle har haft mulighed for at gøre indvendinger.

For at være sikker på, at man ikke skal nedrive byggeriet igen på grund af manglende skiltning,

skal man kunne bevise, at skiltet faktisk fysisk har stået på stedet i perioden. Det har været besværligt indtil nu, men nu har Guilhem Ensueque opfundet et skilt med QR-kode og chip, der fysisk kan sidde i skiltet og således bevise, at det i 2 måneder har bekendtgjort, at her vil der blive bygget.

I Danmark slipper vi for den slags ved, at det er de bevilgende myndigheder, der vedtager lokalplaner og herefter offentliggør tilladelserne. Men i Frankrig er der altså hermed løst et irriterende problem ved hjælp af ny teknologi, fordi en chip i et træskilt kan være en gamechanger.



BÆREDYGTIGE BOLIGFÆLLESSKABER KRÆVER JURIDISK NYTÆNKNING

Nye boligformer baseret på bæredygtighed, deleøkonomi og social trivsel skal være bundet sammen i holdbare juridiske strukturer. Kodeordene er tryghed og udviklingsmulighed for den enkelte og for fællesskabet.

DLA Pipers team for by- og ejendomsudvikling har specialiseret sig inden for bæredygtige boligformer.

Vi har mange års erfaring med rådgivning af ejendomsbranchens aktører om de særlige juridiske strukturer, der skal være på plads, når et boligfællesskab skal planlægges og realiseres. Vores rådgivning omfatter alle aspekter af projektudviklingen, herunder kommunalpolitisk afklaring, grundkøb, ejerstruktur, finansiering og videresalg til de kommende bofæller.



"Vores bofællesskaber skal også være juridisk bæredygtige. Derfor er jeg meget glad for samarbejdet med DLA Piper, som rådgiver os og har udarbejdet de dokumenter, som er nødvendige for at realisere et bofællesskab. Det har sikret en afbalanceret aftalestruktur, der ikke mindst tilgodeser de grundlæggende værdier, som går igen i vores projekter."

Rikke Amalie Sønder, medejer af EcoVillage.

Vi rådgiver bl.a. EcoVillage ApS, som realiserer bofællesskaber med særlig fokus på miljø og bæredygtighed. Det første af EcoVillages projekter - som omfatter 46 boliger og et 500 m² fælleshus - skal efter planen stå klar i foråret 2019.

Behovet for flere bofællesskaber er udtalt i hele Danmark, både i land og by. Som førende rådgivere ser vi hos DLA Piper frem til at rådgive dagens og fremtidens aktører om realisering af nye boligformer.

For mere information kontakt:



Kurt Helles Bardeleben
+45 33 34 00 90
kurt.bardeleben@dlapiper.com



Thomas Høj Pedersen
+45 33 34 07 77
thomas.pedersen@dlapiper.com



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.

på PropTech er, at begrebet dækker over flere forskellige ting.

Dels er der brugen af teknologi i bygninger. Her er en af de ting, der pt. er mest aktuelt forskellig udvikling af sensorer. Med sensorer i så mange ting som muligt kan IoT, Internet of Things, forholdsvis "nemt" implementeres i nye bygninger. I ældre bygninger – og dem er der trods alt flest af – så vil den digitale styring i højere grad blive sat udenpå de eksisterende konstruktioner på samme måde som der er lagt varme i synlige rør ind i huse fra før 1900.

- Vi er en stor udvikler og implementerer gerne ny teknologi i vores nye byggerier. Men vi skal se på, hvad vi kan gøre med eksisterende ejendomme, siger Christian Grellier, Bouygues Immobilier, der er Frankrigs største projektudvikler med en omsætning på godt 20 milliarder kr. skabt af 1.900 ansatte.

SENSORER PÅ VEJ OVERALT

Både i den ene og den anden form vil sensorer og lignende overvågningsudstyr være en af de ting, der bliver brugt for rigtig mange af, når virksomheder kommer til at forlange at få løbende information om deres ejendomsbehov. Og det kommer de til. For som Microsoft kunne fremvise, så varer det ikke længe inden alle vores arbejdsfunktioner kan overvåges, analyseres og optimeres, hvis det for eksempel viser sig, at man som medarbejder multitasker og bruger sin telefon, mens man burde være koncentreret til et møde. Man vil kunne ultraoptimere sit arbejde og sin tid i forhold til, hvornår man er mest

produktiv, og det stiller krav til bygningerne, at de kan understøtte de enkelte funktioner i endnu højere grad.

Mange andre tech-nyheder handler om optimering af ejendomsdrift og handel med ejendomme. På Mipim PropTech havde flere udstillere udviklet systemer til styring af alle de dokumenter, der skal til for at gennemføre en ejendomshandel. Her er vi allerede relativt langt fremme i Danmark i vores digitale styring i forhold til flere andre europæiske lande.

Det sidste store område, hvor den teknologiske udvikling kommer til at sætte fingeraftryk er brugen af data ikke bare i styring af

bygningerne, men til at forudse efterspørgsel og udbud. Her er en stor del af de analyser og rapporter, som man i dag får i faste intervaller ved at blive lettilgængelig realtime data.

De mange nye muligheder bliver set i branchen. Ifølge en undersøgelse forud for Mipim PropTech tror 4 ud af 5 på, at den teknologiske udvikling får afgørende betydning for ejendomsbranchen. Til gengæld tror kun 1 ud af 3 på, at deres nuværende ledelse har kompetencer til at håndtere transformationen. ■

NYT FRA PROPTECH SCENEN

Et af de steder, hvor PropTech for alvor kommer til at bidrage, er i kommunikationen med lejerne og driften af ejendomme. Appen **CityLity** er et af de tilbud, der nu er i markedet for at formidle fællesskabet mellem lejer og udlejer og på tværs mellem lejerne i en ejendom.

1,2 milliarder kr. Så meget forventer **eLocations** at investere i data i løbet af de næste 5 år. Tjenesten vil plote alle butikker i verdens storbyer ind i interaktive kort og transformere millioner af print-lejekontrakter til digital form. Det forsøger stifter Marc Riebe nu at rejse kapital til for at nå derhen hurtigst muligt. Til gengæld mener folkene bag eLocations, at platformen vil være 1,9 milliarder kr. værd i 2022 med en omsætning via annoncer fra mæglerne på over 1 milliard kr. årligt.

Brickblock vil revolutionere transaktions-verdenen ved at digitalisere ejendomme til en værdi af \$250+ trillion og skabe et sikkert og reguleret system med digitale valutaer.



▲ - Fremfor nye smarte ting og teknologier, så skal vi måske have tingene til at virke. For eksempel skal WiFi virke 5 meter fra folks skrivebord. Det gør det ikke altid, siger VP for Open Innovation Christian Grellier, Bouygues Immobilier, der blandt andet bygger i Batignolles i det 17. arrondissement i Paris.

◀ - Selvom nogle af vores kunder er tech-virksomheder, så er de forholdsvis konservative, når det kommer til deres egne ejendomme, sagde VP for Open Innovation Christian Grellier, Bouygues Immobilier i paneldebat med blandt andet CEO Chris Grigg, British Land.

BYGGEPROJEKTER I DANMARK

HER FINDER DU TAL OG FAKTA OM AKTUELLE BYGGERIER

DE 5 STØRSTE BYGGEPROJEKTER I DANSKE REGIONER MED BYGGESTART JULI 2018

NORDJYLLAND

Projekt	By	Mio. kr.	Slut
Vitskøl Kloster - Opførelse og ombygning til uddannelsesaktiviteter	Ranum	30	201905
Asfaltarbejder 2018 X - Entreprise 48 - Renovering af vej	Hobro	20	201809
Asfaltarbejder 2018 XI - Entreprise 59 - Renovering af vej	Aalborg	10	201810
Skipper Klement Plejehjem - Udsiftning af tag	Svenstrup J	10	201902
Regionshospital Nordjylland Hjørring - Elevatorrenovering	Hjørring	5	201910

MIDTJYLLAND

Projekt	By	Mio. kr.	Slut
Aarhus Havn - Etablering af havneanlæg	Aarhus C	175	201910
Region Midtjylland - Etablering af logistiklager	Horsens	80	201904
Randers Fripnejehjem - Opførelse af plejehjem	Randers NV	46	201908
Odder - Opførelse af boliger og erhverv	Odder	28	201905
Skødstrup - Opførelse af boliger	Skødstrup	28	201912

SYDDANMARK

Projekt	By	Mio. kr.	Slut
Hærvejsskolen og dagtilbudsstruktur Rødekre - Udvidelse af skole og daginstitution	Rødekre	108	201910
Linkogas - Udvidelse af biogasanlæg	Lintrup	90	201905
Syddansk Erhvervsskole - Ny bygning for IT & EL - Udvidelse af erhvervsskole	Vejle	70	201907
Frisengården - Opførelse af ungdomsboliger	Nyborg	55	201812
Thomas B. Thriges Gade - Byrum Syd - Jord-, afvandrings- og belægningsarbejder	Odense C	50	202107

SJÆLLAND

Projekt	By	Mio. kr.	Slut
Startbo - Opførelse af almene boliger	Næstved	30	201904
Wegenersminde Parken, 1. etape - Opførelse af boliger	Holbæk	30	201904
Startbo - Opførelse af almene boliger	Høng	15	201904
Køge Gymnasium - Renovering af gymnasium	Køge	14	201905
Rema 1000 - Opførelse af dagligvareforretning	Greve	10	201811

HOVEDSTADEN

Projekt	By	Mio. kr.	Slut
Ungdomsøen - Ombygning til spejderlejr	Nordhavn	120	201812
Nordhavn Hamborg Plads - Opførelse af biograf og butikker	Nordhavn	100	201909
Dybbølsbro - Udvidelse af bro	København V	91	201911
DTU B301 og B309 - Renovering af universitetsbygninger	Kongens Lyngby	77	202001
Hedehusene - Opførelse af boliger og forretning	Hedehusene	65	201909



Thomas B. Thriges Gade i Odense tager for alvor form.

BYGGE FAKTA

Informationen på disse sider er leveret af Bygge fakta A/S. Se mere om konkrete projekter på www.bygefakta.dk

Tallene på dette opslag opdateres af Bygefakta 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.

DE 10 STØRSTE HOVED- OG TOTAL-ENTREPRENØRER I PERIODEN

Hele Danmark fra 1.8.2017- 31.7.2018

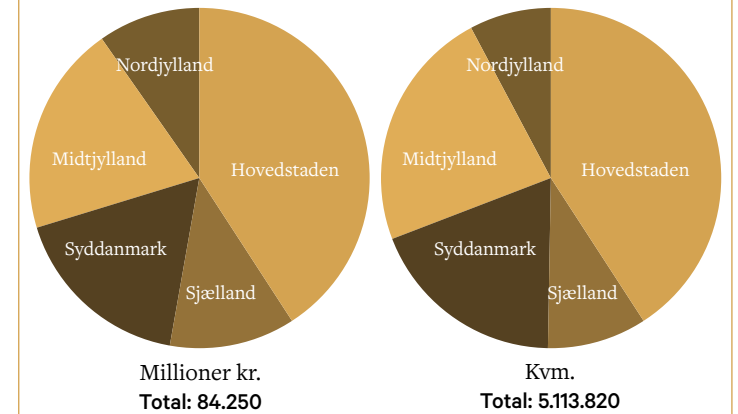
Hoffmann A/S	
Jørgen Friis Poulsen A/S	
Per Aarsleff A/S	
Dansk Boligbyg A/S	
Enemærke & Petersen A/S	
Casa A/S	
NCC Danmark A/S	
Hent Danmark A/S	
Comsa S.A.U	
Arkitektgruppen A/S	TOP 10

DE 10 STØRSTE HOVED- OG TOTALENTREPRISER MED BYGGESTART JULI 2018

Projekt	By	Mill. kr.	Slut
Aarhus Havn - Etablering af havneanlæg	Aarhus C	175	201910
Ungdomsøen - Ombygning til spejderlejr	Nordhavn	120	201812
Hærvejsskolen og dagtilbudsstruktur Rødekre - Udvidelse af skole og daginstitution	Rødekre	108	201910
Nordhavn Hamborg Plads - Opførelse af biograf og butikker	Nordhavn	100	201909
Dybbølsbro - Udvidelse af bro	København V	91	201911
Linkogas - Udvidelse af biogasanlæg	Lintrup	90	201905
Region Midtjylland - Etablering af logistiklager	Horsens	80	201904
DTU B301 og B309 - Renovering af universitetsbygninger	Kongens Lyngby	77	202001
Syddansk Erhvervsskole - Ny bygning for IT & EL - Udvidelse af erhvervsskole	Vejle	70	201907
Hedehusene - Opførelse af boliger og forretning	Hedehusene	65	201909

IGANGSATTE BYGGERIER 1.8.2017 - 31.7.2018

Fordelt på regioner



Hele Danmark - fra fra 1.8.2017- 31.7.2018

Fordelt på hovedgrupper	Mio. kr.	Kvm.
Boliger - huse og lejligheder	30.961	2.310.273
Sport, fritid, kultur & hotel	7.442	433.758
Butik, kontor, lager, industri & transport	14.520	1.299.868
Skoler, uddannelse & forskning	8.769	554.088
Sundheds- & socialvæsnat	6.164	313.034
Off. bygn. politi, militæret & beredskabst.	877	85.322
Energi og renovation	3.020	47.995
Anlægsarbejder	12.496	69.482
Total	84.250	5.113.820

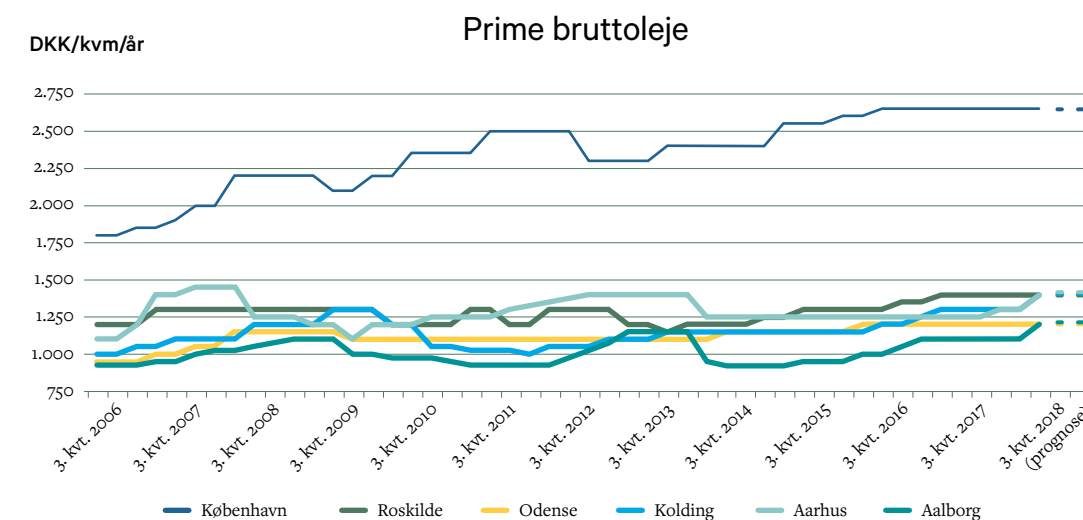
Hele Danmark	Mio. kr.	Kvm
2017 August	7.986	532.439
2017 September	7.659	429.438
2017 Oktober	6.509	409.353
2017 November	4.404	301.497
2017 December	4.683	322.058
2018 Januar	9.380	638.393
2018 Februar	9.017	490.924
2018 Marts	7.531	398.624
2018 April	8.000	415.357
2018 Maj	7.737	474.220
2018 Juni	9.152	571.715
2018 Juli	2.191	129.802
Total	84.250	5.113.820

TRANSAKTIONER I DANMARK

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

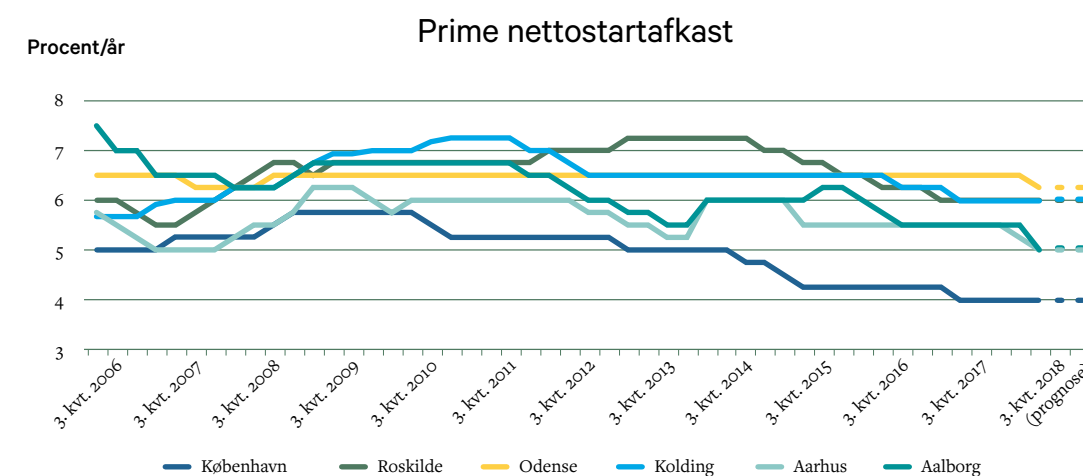
Type	Adresse	By	Areal, kvm	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m2
	Sabroesvej 1-5 & Grøndahlsvej 11	Herning	13.316	206	PFA Pension	Privat investor	15.500
	Skejbyvej 447	Risskov	14.500	313	NIAM	Johnny Bihl	21.586
	Finsensvej 15	Frederiksberg	4.833	123	Vision Properties	Privat investor	25.450
	Købmagergade 44-46	København K	10.346	441	Hines	Freja Ejendomme A/S	42.627
	Købmagergade 50	København K	9.868	439	Hines	Freja Ejendomme A/S	44.486
	Bispetorvet 1-3	København K	3.715	95	Niels Brock	Freja Ejendomme A/S	25.572
	Studiestråde 34	København K	3.243	65	Privat investor	Freja Ejendomme A/S	19.889
	Limfjordsvej 63	Nørresundby	400.000	188	PFA Pension og A. Enggaard Holding A/S	Aalborg Kommune	469
	Søren Frichs Vej 51	Åbyhøj	9.434	344	Privat investor	Privat investor	36.510
	Marstalsgade 22, Viborggade 19	København Ø	1.977	59	Blackstone	Privat investor	29.590
	Frederiksberggade 1A	København K	1.415	69	TG Partners VI	Privat investor	48.763
	Daubjergvej 15-19	Århus C	39.600	300	PensionDanmark	Ferguson Properties	7.576
	Gyngemose Parkvej 80	Søborg	33.655	150	Fontaine	Privat investor	4.457
	Vesterbrogade 77	København V	2.078	52	Blackstone	Magnetix	Est. 25.000
	Lindgreens Allé 9	København S	2.279	Est. 34	AKF Koncernen	Privat investor	Est. 15.000
	Drogdensgade 1, 2, 3 -5 & Lyongade 14 & Tyrolsgade 9	København S	7.676	168	Blackstone	Privat investor	21.860
	Omøgade 20	København Ø	11.566	421	KFI	Domusnova	36.400
	Klampenborgvej 205	Kongens Lyngby	19.628	640	PFA Ejendomme A/S	Jyske Bank	32.606
	Naverland 22A	Glostrup	19.808	88	Privat investor	Privat investor	4.443
	Istanbulgade 1	Nordhavn	21.000	200	KPC	By og Havn (Udviklings-selskabet By & Havn I/S)	9.524
	Rubinolavej 2	Valby	15.552	80	PKA	FB Gruppen	5.138
	Ringertoften 10 m.fl.	København NV	28.444	490	Heimstaden	Ringertoften A/B	17.227
	Kochsgade 31 - C og D	Odense C	7.337	47	M7 Real Estate	Privat investor	6.351
	Æbeløgade 20/Omøgade 3-5/ Venøgade 2, 4 & 8	København Ø	11.566	420	KFI Erhvervsdrivende Fond	Privat investor	36.313
	Flere	Flere	N/A	190	Pensam	CASA	N/A
	Merkurvej 1	Herning	30.000	>900	Danske Shoppingcentre	Privat investor	N/A
	Marmormolen	Nordhavn	40.000	1.600	Jeudan	PwC	40.000
	Nærheden	Hedehusene	15.000	Est. 30	AB Balder	Høje-Taastrup Kommune og Realdania By & Byg	Est. 2000
	Rådhusvænget	Frederikssund	11.592	216	Core Property Management	PenSam	18.659
	Langeshave	Svendborg	10.274	161	Core Property Management	PenSam	15.700
	Vibenshus	København Ø	19.348	425	Core Property Management	PenSam	21.987
	Slutshusene og Slotsgade	Hillerød	5.562	145	Core Property Management	Topdanmark Ejendom	26.070
	Dalgas Boulevard 5-7	Frederiksberg	10.575	293	Heimstaden	A/B Thyra Danebod	27.707

KONTOR - DANMARK



Flere udlejninger og et større samlet lejeoptag karakteriserer lejemarkedet flere steder i landet. Fremgangen er størst i regionernes største byer, men også de mellemstore byer oplever øget aktivitet i lejemarkedet. Aktiviteten i lejemarkedet trækkes især frem af vækst i virksomhederne, og det er en klar tendens blandt de virksomheder, der søger nyt lejemål, at de går målrettet efter moderne kontorfaciliteter, der skal bidrage til at give dem en

særlig profil, typisk via særlige bygningskarakteristika. På udbudssiden har den intensiverede efterspørgsel absorberet en betydelig del af de ledige kontorlejemål udbudt i markedet. Samtidig ser vi fortsat en konverteringstrend i flere af landets store byer, hvor ældre, utidssvarende kontorlejemål, der ofte har lange genudlejningstider, konverteres til boliganvendelse. Dermed forsvinder en del af kontorkvadratmetrene ud af kontormarkedet.



I København er handelsaktiviteten med kontorejendomme stor. Investorfeltet inkluderer både danske og internationale investorer, og deres geografiske fokus udvides løbende til også at inkludere omegnsbeliggenheder. Den positive situation i kontorlejemarkedet med en øget lejeefterspørgsel har i kombination med lave lånerenter og betydelig

investeringsinteresse skærpet konkurrencen på opkøbssiden og presset afkastniveauerne ned. Tilsvarende ser vi også øget investeringsaktivitet i andre af landets storbyer som Aarhus og Aalborg, hvor den forbedrede situation i byernes lejemarkeder har gjort investering i kontorejendomme interessant hos en større kreds af ejendomsinvestorer.



På strandhugst

Stadig flere af de største danske revisionsfirmaer tilføjer transaktionsrådgivning omkring salg af ejendomme til deres palette. Det er primært mæglerne, der bliver udfordret

Af Kamilla Sevel



For 5 år siden begyndte PwC systematisk at opbygge en transaktionsafdeling, der gik direkte efter at køre strukturering, salg og resten af en ejendomstransaktion igennem som supplement til de klassiske ejendomsydelse indenfor skat, finansiering, moms, revision mv. som huset "altid" havde rådgivet omkring.

- I dag er vi 14 mand, og hovedparten sidder med salg af ejendomme, siger partner Per Andersen, PwC, der blandt de største på bøgerne har haft salget af DSBs tidligere bygning på Kalvebod Brygge 32 til Genesta. En ejendom på cirka 28.000 kvm. foruden en portefølje af byejendomme i København på 30.000 kvm., og en kontorportefølje i Karlskrona på 62.000 kvm.

Faktisk er enheden i PwC i dag så etableret i ydelsen og så stort et team, at det ikke længere er erhvervsmæglere og den generelle tilgang til markedet, der mangler. I stedet skal der nu tilføjes folk med specialistbaggrund til at kvalificere rådgivningen yderligere.

- Det har været helt essentielt for os som revisionshus, at vi i opbygningen har haft erhvervsmæglere med, så vi fik den berøring med markedet, siger Per Andersen, der fra starten hentede to folk fra Nybolig Erhverv København til PwC. Den ene, Kim Søberg Petersen, er netop udnævnt til partner og står nu i spidsen for teamet sammen med Per Andersen.

STANDARDEN ER HÆVET

Med forretning i 157 lande og mere end 235.000 ansatte har PwC berøring som revisionshus med store dele af erhvervslivet.

- Standarden for rådgivning er blevet hævet, og der er ikke nogen tvivl om, at vi mærker, at PwC navnet er et rigtig godt brand ikke mindst i forhold til udenlandske investorer, siger Per Andersen.

Transaktionsenheden hos PwC kan håndtere store ejendomme og har netop håndteret processen omkring indgåelse af en hensigtserklæring med Jeudan om revisionsgigantens eget kommende hovedsæde i Nordhavn.

PwC har indtil videre sjældent været i konkurrence med andre revisorer, når det gælder formidlingen af erhvervsjendomme. Men det kommer de måske i fremtiden. For flere af de andre "Big 4" indenfor revision har set mulighederne i markedet og er ved at opruste. Det gælder EY og Deloitte.

KUN EN FORDEL MED FLERE AKTØRER

- Det ser jeg kun som en fordel. For det er godt for markedet, at der er flere større aktører, der har en professionel og analytisk tilgang. Vi har fastholdt og udvidet vores position ved, at vi går grundigt til værks. Når man er passioneret omkring det danske ejendomsmarked, er det en stor glæde at opleve, at når der bliver snakket Norden, så bliver Danmark og Sverige næsten set på med de samme briller i dag. Og det er blandt andet fordi aktørerne er blevet mere professionelle og kan give den rådgivning, som de internationale investorer efterspørger. Det giver en vis stolthed at have været med på den rejse, siger Per Andersen.

EY har også besluttet at sætte gang i deres aktiviteter inden for salg af fast ejendom og har allerede gennemført den >

▲ PwCs Per Andersen (tv) og Kim Søberg Petersen har blandt andet følgende i proces i øjeblikket: Et hotel i Esbjerg og i København, kontorejendomme i Ballerup og Køge og boligprojekter i Humlebæk, Roskilde og Odense.

> - Vi fisker i smuldt vande, og den position vil vi hellere fastholde fremfor at gå ind på mæglerens kerneområde, siger partner Marian Fruergaard, Redmark, der har mere end 200 medarbejdere fordelt på kontorer i København, Aarhus og Aalborg.





▲ - Vi har travlt med de mange nye kunder, som opbygger større og større fonde, siger leder af EYs ejendomsgruppe, partner Henrik Reedtz (billedet). Gruppen har desuden partnerne Torben Hartz og Peter Svendsen tilknyttet, mens Kaare K. Lendorf og Peter Frische, der netop er tiltrådt, er associerede partnere.

første handel med CASA Group's salg af tre større parkeringsanlæg til PenSam.

For at komme helt op i gear på transaktionsmarkedet har EY derudover netop ansat Peter Frische, der kommer fra en rolle som investeringschef i Industriens Pension. Peter Frische skal sammen med leder af EY's transaktionsteam, partner Torben Hartz, være med til i endnu højere grad at få EY involveret i de store internationale ejendomstransaktioner herhjemme.

- Vi er allerede med i rigtig mange ejendomstransaktioner, som i stigende grad domineres af internationale investorer. Vi ser en rigtig god mulighed for at styrke vores rådgivning på området, særligt med fokus på internationale og komplekse transaktioner. Vi vil først og fremmest rådgive kunderne om køb og salg af fast ejendom, men formidlingsopgaven vil nu også fremadrettet være et væsentligt element, siger partner og leder af ejendomsgruppen i EY, Henrik Reedtz og fortsætter:

- Vi har en stor klientbase af både internationale og nationale ejendomsinvestorer. Nu kommer Peter så oveni det med sit eget netværk og erfaring, hvilket vil styrke vores samlede ejendomsforretning.

Udviklingen er den samme i store dele af verden.

PÅ AGENDAEN I 2018

Flere mæglere går ind i transaktionsmarkedet, men der er også andre store vigtige temaer på revisorernes dagsorden dette efterår.

- Vi kommer til at bruge en del krudt på at komme ud til vores kunder i både 2018 og 19 for at drøfte det nye **ejendomsvurderingssystem**. Det er de færreste, der har styr på, hvad det betyder for dem endnu, siger partner Henrik Reedtz, EY.

Et andet tema er den digitale agenda.

- Vi taler med kunderne om, hvad den **digitale agenda** betyder

for deres butik, og hvad der måske kunne optimeres konkret i forhold til deres afkast og forretning? Her i huset betyder det for eksempel, at vi på flere og flere områder har afskaffet stikprøverevision til fordel for 100 procents revision, der udføres af robotter. For eksempel kan vi få en robot til at tjekke, at tingbogen er i overensstemmelse med de ejendomme, der er opført i et regnskab.

Et andet tema er **generationsskifter** i ejendomsbranchen.

-Det er et område, som er topaktuelt, og som vi derfor beskæftiger os meget med og forsøger at finde de bedste løsninger på, siger Marian Fruergaard, Redmark.

- Vi kan se udviklingen går den vej. Ikke mindst i EY i de øvrige nordiske lande bliver der taget tilsvarende forretningsstiltag. Vi ser også større internationale porteføljer blive sat i markedet, og dem har vi alle forudsætninger for at håndtere, siger Henrik Reedtz.

IKKE LIGEFREM SØD MUSIK

Det er nok ikke ligefrem sød musik i de fleste mægleres ører, og der kommer kun mere af den slags konkurrence for hos Deloitte har man næsten præcis de samme ambitioner. I domicilet på Amager Boulevard er Thomas Bertelsen netop udnævnt til partner. Han er en del af Deloitte's M&A- og finansieringsteam og har haft særligt fokus på ejendomsbranchen i de senere år.

- Vi vil gerne tilbyde vores kunder den fulde palette, og derfor er udviklingen et naturligt skridt. Historisk set har vi kørt rigtig mange virksomhedsstransaktioner i Deloitte, men ikke gjort det ret meget indenfor ejendom. Det kommer vi til nu. Vi er stadigvæk bagud i forhold til PwC, som meget flot har bygget en afdeling op på området igennem de seneste år, men vores ambitionsniveau er at komme op på samme niveau for vi har et tilsvarende fundament med en grundlæggende kundebase af samme størrelsesorden, siger partner Tinus Bang Christensen, Deloitte, der er ansvarlig for selskabets tværfaglige ejendomsgruppe i Danmark.

Deloitte havde for år tilbage en omfattende ejendomsgruppe, >



Salg af ejendomme

Den rigtige rådgivning gør hele forskellen, når du skal handle ejendom. Derfor er det godt at vide, at du er i trygge hænder hos PwC's Real Estate team. Vi tilbyder:

- Stærkt internationalt og lokalt investornetværk
- Stor transaktionserfaring
- Solid markedsindsigt
- Kommerciel og faglig rådgivning af høj kvalitet

Skal vi også hjælpe dig?

Kontakt PwC Real Estate:



Per Andersen
Partner
T: 2118 9077

M: per.andersen@pwc.com



Kim Søberg
Partner
T: 2183 1621

M: kim.soberg.petersen@pwc.com



Danny Sørensen
Senior manager
T: 2494 5433

M: danny.sorensen@pwc.com



Kasper Blinge Hansen
Manager
T: 2463 3015

M: kasper.blinge.hansen@pwc.com

Succes skaber vi sammen ...

og den er nu på vej tilbage. Deloitte har også på dagsordenen at blive en væsentlig aktør indenfor digitaliseringen af industrien. Derfor er Sara Asmussen netop blevet ansat fra Bygningsstyrelsen for at stå i spidsen for satsningen på "Construction Analytics".

Tinus Bang Christensen ved godt, at man ikke kan forvente, at kunderne bare udvider rådgivningspaletten, fordi man har produktet.

- Det er vigtigt at have dedikerede folk til at servicere ejendomsbranchen og aktivere det internationale netværk. Ellers kan det ikke lade sig gøre. Derfor leder vi nu også efter flere erfarne rådgivere med det rigtige DNA, for der er rigtig

meget aktivitet i markedet, som vi gerne vil byde ind i, siger Tinus Bang Christensen.

Blandt de større handler som Deloitte har været inde over de seneste år er Pensam/By & Havns salg af Marmorbyen på 27.895 kvm, Danicas salg af 400.000 kvm shoppingcentre, Coops salg af 120.000 kvm erhvervsjendomme i Aarhus og Industriens Pensions køb af det 10.000 kvm. store Europahuset i Aarhus.

GIVE OPGAVER VIDERE

Tinus Bang Christensen forventer, at samarbejdet med mæglere bliver et spørgsmål om at give opgaver videre.

- Hvis vi for eksempel har en ejendom i Jylland, der skal >



Salget af kontorer og boliger på Marmorbyen er en af de handler, som har involveret adskillige rådgivere på begge sider af bordet i 2017/18.

FOTO: BY & HAVN



Vi kender ejendomsbranchen

Ejendomsbranchen er i konstant forandring og bliver stadig mere og mere komplekst. Redmark følger udviklingen i branchen på tæt hold. Med et team bestående af skatte- og moms specialister samt revisions- og regnskabs eksperter til sikring af innovativ og effektiv opgaveløsning, står vi klar til at hjælpe dig.

Vi kan tilbyde at give dig overblik over ændringer og hjælpe med at skabe muligheder i forandringerne. Du modtager løsninger, der matcher dine finansielle, operationelle og strategiske mål.

Redmarks ejendomsspecialister:

Aalborg



Jørgen Jensen
Statsautoriseret revisor
+45 41 86 56 29
jj@redmark.dk



Marian Fruergaard
Statsautoriseret revisor
+45 41 86 56 27
maf@redmark.dk



Alex Kristensen
Statsautoriseret revisor
+45 41 86 57 24
ak@redmark.dk

København



Connie Søborg Hansen
Statsautoriseret revisor
+45 40 57 02 19
csh@redmark.dk



Jørn Munch
Statsautoriseret revisor
+45 41 96 58 63
jmu@redmark.dk



Søren Bünger
Statsautoriseret revisor
+45 41 96 58 71
sb@redmark.dk

Aarhus



Lars Christensen
Statsautoriseret revisor
+45 41 96 59 35
lc@redmark.dk

redmark.dk



Som en af Danmarks største rådgivnings- og revisionsvirksomheder er Redmark en moderne, effektiv og dynamisk virksomhed. Vi er landsdækkende og har kontorer i Aalborg, Aarhus og København. Mere end 200 medarbejdere arbejder hver dag på at skabe værdi for vores kunder. Det er Redmarks ambition at markere sig som dem, der tilbyder den bedste rådgivning – baseret på stærke faglige og forretningsmæssige kompetencer. Vi vil være markante. Gøre en forskel for vores kunder. Efterlade et tydeligt aftryk. Som dem, der kombinerer topkvalificeret økonomisk rådgivning med menneskelighed og nærvær. Vi vil være lige så kompetente som de største og lige så nærværende som de mindste. Vores kernekompetencer er revision, regnskab, rådgivning, skat og moms. Blandt vores varemærker er et engagement ud over det sædvanlige. For os er du ikke blot et nummer i rækken. Som kunde hos Redmark har du krav på den bedste løsning hver gang.

vurderes, så vil det være naturligt at bede en mægler med lokalkendskab om at gøre det.

Indtil videre ser det dog ikke ud til, at der er andre revisionselskaber, der kommer til at gøre PwC, EY og Deloitte selskab på ejendomstransaktionsrådgivningen. KPMG har en anden strategi.

- KPMGs ejendomsgruppe vil indtil videre fortsat fokusere på at levere finansielle og skattemæssige ydelser til de mange kunder, vi har i ejendomsbranchen, der køber og sælger ejendomme. På virksomhedssiden har vi godt fat i transaktionsmarkedet, men når det gælder egentlige ejendomstransaktioner er vi afventende, siger leder af ejendomsgruppen Michael Tuborg, KPMG.

KPMG har derfor ikke en egentlig ejendomsgruppe udover det revisionsmæssige.

- Vi holder os gode venner med mæglerne, som vi synes har de bedste kompetencer i markedet. Skulle vi på et senere tidspunkt ændre strategi, er det vigtigt for mig, at vi hurtigt når en kritisk masse og bliver kendt som en stærk spiller. Det kunne for eksempel være ved at overtage et mæglerfirma, siger Michael Tuborg.

Heller ikke i Redmark har man kastet blikket på transaktionsdelen.

- Vi repræsenterer både købere og sælgere på de klassiske rådgivningsopgaver i forbindelse med transaktioner – for køber er det især økonomisk og skattemæssig due diligence. Vi har et godt samarbejde med mæglerne, og vi synes, vi befinder os i smuldt vande, som vi ligger nu med gode kontakter til både advokater og mæglere. Vi prioriterer at fortsætte med at få de mange opgaver, som vi får i dag fra dem. Det er et bevidst valg, siger partner Marian Fruergaard, Redmark. ■

KIM SØBERG PETERSEN BLIVER PARTNER



► | *Kim Søberg Petersen.*

PwC har oprustet på ejendomsområdet med udnævnelsen af Kim Søberg Petersen til partner. Kim Søberg Petersen kom til PwC i 2013 fra Nybolig Erhverv København for at være med til at opbygge en ejendomsafdeling. Han har tidligere været jurist i Copenhagen Properties og er uddannet både jurist og valuar.

Sammen med Per Andersen udgør han nu ledelsen af det team, der strukturerer finansiering og udbud af ejendomme i tæt samarbejde med de øvrige dele af revisionskoncernen.



DELOITTE UDNÆVNER NY EJENDOMS- PARTNER

◀ | *Thomas Bertelsen.*

Deloitte har udnævnt Thomas Bertelsen, der blandt andet rådgiver i forbindelse med ejendomstransaktioner, til partner.

Thomas Bertelsen har mere end 10 års erfaring med finansiell rådgivning og er i dag leder af Deloitte's afdeling Debt & Capital Advisory. Thomas Bertelsen kom til Deloitte i 2009 fra Nordea Markets.

I dag rådgiver han et større antal aktører i ejendomssektoren, herunder ejendomsinvestorer, i forbindelse med køb og salg af ejendomme og ejendomsprojekter såvel som i forbindelse med at sikre finansiering for sine kunder.

Konferencer og seminarer

Efterår 2018

estate MEDIA

Torsdag **06.09**
9:00 - 14:40

Byggeriets nye aftalevilkår (AB-systemet)

Afholdelsessted: Hellerup Klub
Strandvejen 203, 2900 Hellerup

Pris: 2995,- per person eks. moms
Medlemmer Byggesocietetet 2495,- eks. moms
Medlemmer Estate More Club, o,-

Seminarets formål er at give deltagerne en indføring i de væsentligste ændringer i de endelige versioner af AB 18 og ABT 18, og som fraviger fra de kendte regler i AB 92 og ABT 93. Deltagerne vil blive klædt bedre på til at håndtere de kommende kontraktforhandlinger med de nye vilkår og til at håndtere anvendelsen undervejs gennem en entrepriserag. Deltagerne vil få indsigt i mulighederne for tvisteløsning efter de nye vilkår.



Tirsdag **25.09**
9:00 - 14:00

Erhvervs- og boligmarkedet i Trekantområdet

Afholdelsessted: Audi Fredericia
Kongens Kvarter 32, 7000 Fredericia

Pris: 2995,- per person eks. moms
Medlemmer Byggesocietetet 2495,- eks. moms
Medlemmer Estate More Club, o,-

Både store og små virksomheder flytter til Trekantområdet, hvor det er muligt at tiltrække arbejdskraft fra et stort opland. Derudover er befolkningstilvæksten flere steder næsten dobbelt så høj som gennemsnittet i Danmark, og det er med til at understøtte efterspørgslen på boliger. Derfor er investorinteressen stigende, og investorerne ser både på mulighederne for at investere og udvikle boligprojekter og erhverv.



Onsdag **26.09**
9:00 - 14:00

Persondataforordningen

Afholdelsessted: Skau Reipurth & Partnere
Amaliegade 37, 1256 København K

Pris: 2995,- per person eks. moms
Medlemmer Byggesocietetet 2495,- eks. moms
Medlemmer Estate More Club, o,-

25. maj 2018 trådte den nye persondataforordning og databeskyttelseslov i kraft. På kurset giver vi dig et indblik i de vigtigste regler, som udlejere, ejendomsinvestorer, administratorer og mæglere skal være særligt opmærksomme på.

Tirsdag **02.10**
9:00 - 14:00

Udvikling og investering i Høje-Taastrup og Roskilde

Afholdelsessted: Orbicon
Linnés Allé 2, 2630 Taastrup

Pris: 2995,- per person eks. moms
Medlemmer Byggesocietetet 2495,- eks. moms
Medlemmer Estate More Club, o,-

Flere nye udviklingsområder præger området vest for København i Høje-Taastrup og Roskilde. Investorerne har fået øje på Vestegnen og mulighederne for at udvikle i det trafikale knudepunkt. I de kommende år er flere nye bolig- og erhvervsområder på vej. På denne konference går vi tæt på udviklingen og en række af de kommende projektmuligheder indenfor såvel erhverv som bolig i både Høje-Taastrup og Roskilde.



Tirsdag **09.10**
9:00 - 14:00

Den nye planlov

Afholdelsessted: KLP Ejendomme
Arne Jacobsens Allé 15-17, 2300 København S

Pris: 2995,- per person eks. moms
Medlemmer Byggesocietetet 2495,- eks. moms
Medlemmer Estate More Club, o,-

Skab værdi i detailhandelen med den nye planlov. Seminaret giver indsigt i planlovens regler om detailhandel og input til, hvordan man skaber en bæredygtig (i bred forstand) strategi for udvikling af detailhandel (bymidter, bydelscentre og eksterne handelsområder). Seminaret henvender sig til alle, der beskæftiger sig med planlægning og gennemførelse af detailhandelsprojekter; kommuner, udviklere, arkitekter osv.



Tirsdag **30.10**
9:00 - 14:00

Arealer og ejendomsdannelse

Afholdelsessted: COWI A/S
Parallelvej 2, 2800 Kongens Lyngby

Pris: 2995,- per person eks. moms
Medlemmer Byggesocietetet 2495,- eks. moms
Medlemmer Estate More Club, o,-

På seminaret gennemgås de forskellige arealtyper og deres anvendelse ligesom reglerne for, hvordan arealerne opmåles anskueliggøres. Der fokuseres særligt på forskellene mellem ejerlejlighedsarealer, lejearealer og arealer iht. bygningsreglementet. Få svar på, hvornår man anvender de forskellige arealtyper samt et grundlæggende kendskab til ejendomsdannelsen og mulighederne i de enkelte ejendomme.



Torsdag **08.11**
9:00 - 14:00

Udvikling og investeringer i Nordsjælland

Afholdelsessted: Erhvervs- & Industriforeningen Helsingør, Stengade 51, 3000 Helsingør

Pris: 2995,- per person eks. moms
Medlemmer Byggesocietetet 2495,- eks. moms
Medlemmer Estate More Club, o,-

På denne konference får du det fulde overblik over mulighederne i de tre kommuner, der alle har oplevet høj vækst og interesse for at investere i boligmarkedet i de senere år. Vi går tæt på den aktuelle markedssituation og giver et overblik over strategien på bosætnings- og erhvervsområdet i de enkelte kommuner og på forventningerne til de kommende års boligudbygning.



Tirsdag **13.11**
9:00 - 15:00

HotCop 2018

Afholdelsessted: PwC
Strandvejen 44, 2900 Hellerup

Pris: 3995,- per person eks. moms
Medlemmer Byggesocietetet 3495,- eks. moms
Medlemmer Estate More Club, 0,-

HotCop er den vigtigste danske hotelkonference i krydsfeltet mellem investorer, operatører, udviklere og ejendomsfolk. HotCop afholdes i 2018 for 9. gang og tiltrækker hvert år et bredt udsnit af beslutningstagere i krydsfeltet mellem hoteller og mursten. Investorer, rådgivere og operatører mødes på HotCop for at udveksle aktuelle markedsdata, holdninger og cases om udviklingen i hotelmarkedet.



Fredag **14.11**
9:00 - 13:30

Lejeret

Afholdelsessted: Kammeradvokaten
Vester Farimagsgade 23, 1606 København V

Pris: 2995,- per person eks. moms
Medlemmer Byggesocietetet 2495,- eks. moms
Medlemmer Estate More Club, 0,-

De overordnede principper inden for boliglejeret gennemgås. På kurset vil vi bl.a. gennemgå indgåelse af boliglejekontrakter, indflytning- og udflytningsrapporter, vedligeholdelsesfordeling, lejefastsættelsesprincipper og regulering af leje, lejemaalets ophør og fraflytning. På kurset vil der løbende blive henviset til aktuel praksis inden for områderne.

Kammeradvokaten
Advokatfirmaet Poul Schmith

Tirsdag **20.11**
13:30 - 18:00

Moms og skat

Afholdelsessted: Redmark
Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg

Pris: 2995,- per person eks. moms
Medlemmer Byggesocietetet 2495,- eks. moms
Medlemmer Estate More Club, 0,-

Formålet med seminaret er at give en introduktion og en opdatering af de seneste ændringer på området, som er knyttet til arbejdet med håndtering af moms- og afgiftsmæssige forhold i forbindelse med byggeri og udlejning af fast ejendom, herunder også om moms ved køb og salg af fast ejendom. Efter kurset vil du på et overordnet niveau kunne genkende, kvalificere og diskutere retligt begrundede løsninger på de momsmæssige problemstillinger.



Klubbens navn burde være få-meget-mere-for-ingen-penge, men vi kalder den Estate More Club

Som medlem af ESTATE 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

BRANCHEGUIDE

Oversigt over virksomheder i bygge- og ejendomsbranchen

BRANCHEGUIDE

ADMINISTRATORER - ADVOKATER

ADMINISTRATORER

CEJ EJENDOMSADMINISTRATION A/S

Meldahlsvej 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
Kontakt: 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: hj@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.

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.

EJENDOMSVISIONER.DK

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



Ejendomsadministration er en landsdækkende virksomhed, der tilbyder ejendomsadministration, ejendomsservice og boligudlejning med fokus på samarbejde, fleksibilitet og høj kvalitet.

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.

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.

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.

BRANCHEGUIDE

ADVOKATER

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.

HUSEN ADVOKATER

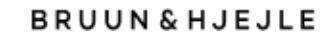
Havnegade 29, 1058 København K
Tlf.: 33 32 26 26
Kontakt: Finn Hasselriis, advokat (H), partner
Email: fh@husenadvokater.dk
Web: www.husenadvokater.dk



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

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 rådgivning inden for alle områder af fast ejendom.

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 erhvervsjendomme.

DLA PIPER DENMARK

www.dlapiper.dk



KØBENHAVN

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

AARHUS

DOKKI, 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@kirkklarsen.dk
Web: www.kirkklarsen.dk

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

GORRISSON FEDERSPIEL

Axeltorv 2, 1609 København V
Tlf.: 33 41 41 41
Kontakt: Merete Larsen, advokat, partner
Email: mel@gorrisonfederspiel.com
Web: www.gorrisonfederspiel.com



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

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.

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.

LUNDGREN S 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.

BRANCHEGUIDE

ADVOKATER - ANALYSE - ARKITEKTER

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 entrepris rådgiver vi om entrepriseret, miljø- og planlovgivning og erhvervs- og boliglejeret lokalt, internationalt og på tværs af hele Norden.



ANALYSE

EXOMETRIC

Ellebjergrvej 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.



SIRIUS ADVOKATER

Frederiksberggade 11, 1459 København K
Tlf.: 88 88 85 85
Kontakt: Liv Helth Lauersen, partner, advokat (L)
Email: lh@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.



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.



VINCIT ADVOKATER

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



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.

BRANCHEGUIDE

ARKITEKTER - ASSET MANAGEMENT - BYGHERRERÅDGIVERE - CORPORATE FINANCE/M&A

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

Ravnsgade 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@aberdeestandard.com
W aberdeestandard.com og aberdeen.dk



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.



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.



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.



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.



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.

BRANCHEGUIDE

EJENDOMSSKABER

EJENDOMSSKABER

ATP Ejendomme

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

atp ejendomme

Vi investerer i erhvervsjendomme, 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 EJENDOMSSKABER A/S

Vestagervej 5, 2100 København Ø
Tlf.: 39 29 56 56
Kontakt: Henrik Jensen, adm. direktør
Email: hj@dfе.dk
Web: www.dfe.dk

DE FORENEDE
EJENDOMSSKABER
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

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

FREJA
EJENDOMME

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

Castellum ejer, forvalter, udlejer og udvikler industri-, kontor- og butikskolokaler 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

Jeudan A/S er et børsnoteret ejendomsselskab, som investerer i og driver kontor-, bolig- og detailjendomme i København og omegn.

C.W. OBEL EJENDOMME A/S

Vestergade 2C, 1456 København K
Tlf.: 33 33 94 94
Kontakt: Torben Black, direktør
Email: tbi@cwobel.dk
Web: www.cwobel-ejendomme.dk
Bedre rammer. Bedre resultater.

C.W. OBEL
EJENDOMME

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

PARK STREET
nordicom

Nordicom A/S er et selskab inden for ejendomsbranchen.

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

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

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

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.

BRANCHEGUIDE

EJENDOMSSKABER - ENERGIPTIMERING - ENTREPRENØRER - ERHVERVSEJENDOMSMÆGLERE

ERHVERVSEJENDOMSMÆGLERE

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.

Wihlborgs

ENERGIPTIMERING

DEAS

Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 70 30 20 20
Kontakt: Hans Andersen, afdelingschef
Email: haan@deas.dk
Web: www.deas.dk

DEAS

Vi rådgiver bygningsejeren om mulighederne for energibesparende initiativer samt leder og udvikler energirenoveringer af ejendomme og centre.

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.

Enemærke & Petersen a/s

HHM A/S

Bragesvej 4, 3400 Hillerød
Tlf.: 22 70 70 11
Kontakt: Svend Pedersen
Email: sp@hmm.dk
Web: www.hmm.dk

HHM A/S
BYG UDEN TVIVL

Nybyg og renovering i en effektiv proces der realiserer kundens behov.

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

CBRE

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

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.

CC PROPERTY
RETAIL - OFFICE - INVESTMENT - VALUATION

Email: pm@cc-p.dk
Web: www.cc-p.dk

City & Center Property er et uafhængigt erhvervsjendomsrådgiverfirma, som leverer ydelser inden for: salg, udlejning, udvikling, og vurdering af erhvervsjendomme i city- & centerområder.

COLLIERS INTERNATIONAL DANMARK A/S

Gammel Kongevej 11, 1610 København V
Tlf.: 70 23 00 20
Kontakt: Peter Lassen, COO & partner,
erhvervsjendomsrådgiver, MDE, valuar
Email: pl@colliers.dk
Web: www.colliers.dk

Colliers
INTERNATIONAL

Rådgivning, salg, udlejning, investering, vurdering, analyse. 5 afdelinger i Danmark.

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

Cushman & Wakefield | RED er mæglere og rådgivere inden for erhvervsjendomme, hvor de primære kompetenceområder er danske investeringsejendomme, retail services, udlejning, vurderinger og analysearbejde.

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.

HOFFMANN
Den løsningsorienterede partner

DANBOLIG ERHVERV KØBENHAVN

Østertælled 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, ejendomsrådgivning, og investeringsejendomme

danbolig
ERHVERV

BRANCHEGUIDE

ERHVERVSEJENDOMSMÆGLERE - FACILITY MANAGEMENT

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, udlejningschef
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

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

Nybolig Erhverv København A/S er blandt de førende mæglere indenfor køb, salg, leje og vurdering af erhvervs- og investerings-ejendomme i København og omegn.



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 A/S

Adresse: Kalvebod Brygge 1-3, 1780 København V
Kontakt: Erik Andresen, adm. direktør, partner
Tlf.: 2815 7495
E-mail: eas@nybolig.dk
Web: nyboligerhverv.dk

Kompetent rådgivning skaber et godt beslutningsgrundlag. Vi giver dig viden og indsigt, når du vil investere, sælge, udleje eller ønsker en vurdering.



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 erhvervs-ejendomme. Vi er landsdækkende repræsenteret med 16 erhvervscentre.



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.



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 tryk og kompetent formidling af erhvervs-ejendomme i københavnsområdet. Specialister i udlejning, salg og vurdering af kontor og detail. Formidler hvert år mere end 200 transaktioner.



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.



BRANCHEGUIDE

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

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.



EJENDOMSVIRKE %

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.

LE34

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.



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.



FINANSIERINGSSELSKABER

NORDEA DENMARK - COMMERCIAL BANKING REAL ESTATE

Vesterbrogade 8, 0900 København C
Tlf.: 55 47 42 14
Kontakt: Jan Andreassen, erhvervs-kundedirektør
Email: j.a@nordea.dk
Web: www.nordea.dk/erhverv
Ejendomsfinansiering samt øvrige daglige bankforretninger.



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.



BRANCHEGUIDE

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

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

Skel.dk
landinspektører

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.



MEDIE, REKLAME OG KOMMUNIKATION

BYGGERIETS BILLEDBANK

Portnerpavillionen, Vædegårdsvej 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.



SALGS- OG UDLEJNINGSPORTALER

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.



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.



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..



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.



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.



ParkZone A/S

Valhøjs Allé 174-176, DK-2610 Rødovre



Tlf.: +45 30 63 65 51
Kontakt: Kim Kyst Kristensen, Salgschef
E-mail: ky@parkzone.dk
Web: www.parkzone.dk

Vi er et danskejet parkeringsselskab, der tilbyder unikke digitale parkeringsløsninger tilpasset jeres behov. Vi har mange års erfaring med administration for boligforeninger, hoteller og uddannelsesinstitutioner mv.

FB GRUPPEN

Grønttorvet 6, 2500 Valby
Tlf.: 33 86 20 20
Kontakt: Hans-Bo Hyldig, direktør
Email: hbb@fbgruppen.dk
Web: www.fbgruppen.dk

FB Gruppen udvikler, bygger og sælger boliger. Vi håndterer projektudvikling, projekt- og byggestyring, samt salg og udlejning.



BRANCHEGUIDE

PROJEKTUDVIKLERE - REKRUTTERING - REVISORER

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.



REVISORER

DELOITTE

Weidekampsgade 6, 2300 København S
Tlf.: 36 10 20 30
Kontakt: Thomas Frommelt, partner
Email: tfrommelt@deloitte.dk
Web: www.deloitte.com

Deloitte's eksperter yder uafhængig, forretningsorienteret rådgivning om fast ejendom.



KUBEN MANAGEMENT A/S

Ellebørgvej 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.



EY

Osvald Helmuhs 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



MAYCON - EJENDOMSUDVIKLING

Gedebojervej 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.



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.



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.



REDMARK STATS-AUTORISERET REVISIONSPARTNERSELSKAB

Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 39 16 36 36
Kontakt: Søren Kristiansen Büniger, 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.



REKRUTTERING

AMALIE SEARCH & SELECTION APS

Slotsmarken 16, st. th, 2970 Hørsholm
Tlf.: 33 34 30 30
Kontakt: Torben Rensov, Managing Partner
Email: tr@amalierearch.dk
Web: www.amalierearch.dk

Rekruttering og udvælgelse af ledere og specialister til bygge- og ejendomsbranchen.



SKAL DIN VIRKSOMHED STÅ HER?

Se mere på www.estatemedi.dk/brancheguide



UNIKKE KONTORLEJEMÅL VED HAVNEN I FREDERICIA

PORT HOUSE, FREDERICIA

8.052 m² – heraf 2.998 m² udlejet/reserveret
Lejemål fra 288 m²
Fleksibelt flerbrugerhus med udsigt fra alle etager
Mulighed for medindflydelse på indretningen
Årlig leje: Fra kr. 1.100,- pr. m² ekskl. drift

SAG 285040 / Kasper Alexandersen / Mobil 21 26 58 40 

OPFØRES I
2 ETAPER
TIL INDFLYTNING
PRIMO 2019 OG
ULTIMO 2020



VELBELIGGENDE GÅGADEEJENDOM SÆLGES

SØNDERGADE 4A, VEJLE

822 m² fordelt på 6 boliger og 2 erhvervslejemål
Afskrivningsgrundlag: kr. 5.617.800,- / Afkast 1. år: 5,3 %
Pris: kr. 13.950.000,- kontant

SAG 285855 / René Neesgaard / Mobil 61 55 18 18 



PROJEKTEJENDOM TIL BOLIGBYGGERI SÆLGES I SELSKAB

OLE RØMERS VEJ 25, FREDERICIA

20.420 m² – lokalplan tillader 10.210 m² byggeret
Tilladelse til etageboliger, eventuelt tæt/lav eller åben/lav
Pris: kr. 12.500.000,- kontant

SAG 280243 / René Neesgaard / Mobil 61 55 18 18 

Fredericia har vendt udviklingen



Fredericias sats på en nyudvikling af byen og tiltrækning af boligsøgende bærer frugt. En glad projektdirektør for Kanalbyen i Fredericia kunne i foråret konstatere, at Fredericia nu er på danskernes landkort, når det gælder boligsøgning.

Ud af de 25 største byer var Fredericia den kommune i Jylland, som havde flest boligsøgninger i 2017 – også flere end nabokommunerne Kolding og Vejle. Og det er en helt ny tendens. For Fredericia har tidligere haft svært ved at tiltrække indbyggere. Store forurenende virksomheder var et stærkere symbol for byen end de kvaliteter, der er ved at bo ved vandet. Men åbningen af det nye udviklingsområde FredericiaC, der i dag er døbt Kanalbyen, har vendt den udvikling.

– En levende bymidte, et teater i verdensklasse, en restaurant med Michelin-stjerne og en helt ny bydel, Kanalbyen, som lige nu skyder op på havnen. Der er masser af gode grunde til at kigge i retning af Fredericia, når danskerne er på boligjagt. Og det er der mange, som gør, siger projektdirektør Tim Andersen, Kanalbyen.

På boligsidens top 10 over postnumre med flest solgte villaer og rækkehuse i det forgangne år er Fredericia for første gang med i feltet, i selskab med andre midtjyske byer og i selskab med attraktive byer uden for København.

– Siden vi begyndte at etablere Kanalbyen, har vi set, at arkitekturen ofte vægter lige så højt som infrastrukturen blandt de boligsøgende. Det handler ikke kun om motorvejsnettet, men også om helhedsoplevelsen i området, siger Tim E. Andersen.

Fredericia skal vækste med 300-400 personer om året ifølge Byrådets strategi, og det er den dagsorden Kanalbyen tapper

▲ Flere udviklere er i gang i Kanalbyen. I A. Enggaards projekt Langebro, der nu står færdigt, er der 57 ejerlejligheder. 50 procent af lejlighederne i de to første tårne er solgt.

ind i med udvikling af lejligheder. Det frigiver blandt andet parcelhuse til nye familier, når folk i 50erne eller 60erne vælger at flytte ned i Kanalbyen. Brandingen "Livet før byen" er en del af strategien.

– I større byer er der ikke på samme måde brug for at arbejde med projektbranding, men det har været helt nødvendigt i Kanalbyen, og det bærer frugt nu. Og her arbejder vi tæt sammen med såvel Fredericia Kommune som med investorerne for at få mest ud af branding-indsatsen.

Fredericia har nu skabt en befolkningstilgang på 0,9 procent årligt, hvilket svarer til en nettotilgang på 350 personer, og det er især fordi flere søger mod Midtbyen end tidligere.

– Vi har i Fredericia arbejdet hårdt på at gøre midtbyen attraktiv, og det virker. Der er ikke tradition i Jylland for at sælge projektlejligheder på samme måde som man ser det i København eller Aarhus, men der er alligevel godt salg i lejlighederne i Kanalbyen, så markedet er i forandring, siger Tim E. Andersen.

BOLIGMARKEDET I TREKANTOMRÅDET

(Udviklingen i kr. per kvm og den årlige gennemsnitlige stigningstakt i kommunerne)

	1993	2013	2018	5 år	25 år
Parcel-/rækkehus					
Middelfart	3.691 kr.	9.523 kr.	12.145 kr.	5,0	4,9
Billund	3.488 kr.	7.478 kr.	7.964 kr.	1,3	3,4
Fredericia	3.763 kr.	10.054 kr.	10.795 kr.	1,4	4,3
Haderslev	3.009 kr.	6.524 kr.	6.973 kr.	1,3	3,4
Kolding	3.732 kr.	10.809 kr.	12.385 kr.	2,8	4,9
Vejle	2.850 kr.	5.613 kr.	5.958 kr.	1,2	3,0
Vejle	3.537 kr.	10.125 kr.	11.964 kr.	3,4	5,0
Aarhus	4.994 kr.	17.877 kr.	21.372 kr.	3,6	6,0
Ejerlejlighed					
Fredericia	2.858 kr.	8.455 kr.	12.752 kr.	8,6	6,2
Kolding	3.367 kr.	13.005 kr.	13.066 kr.	0,1	5,6
Vejle	4.386 kr.	10.640 kr.	15.781 kr.	8,2	5,3
Aarhus	6.344 kr.	23.492 kr.	31.033 kr.	5,7	6,6

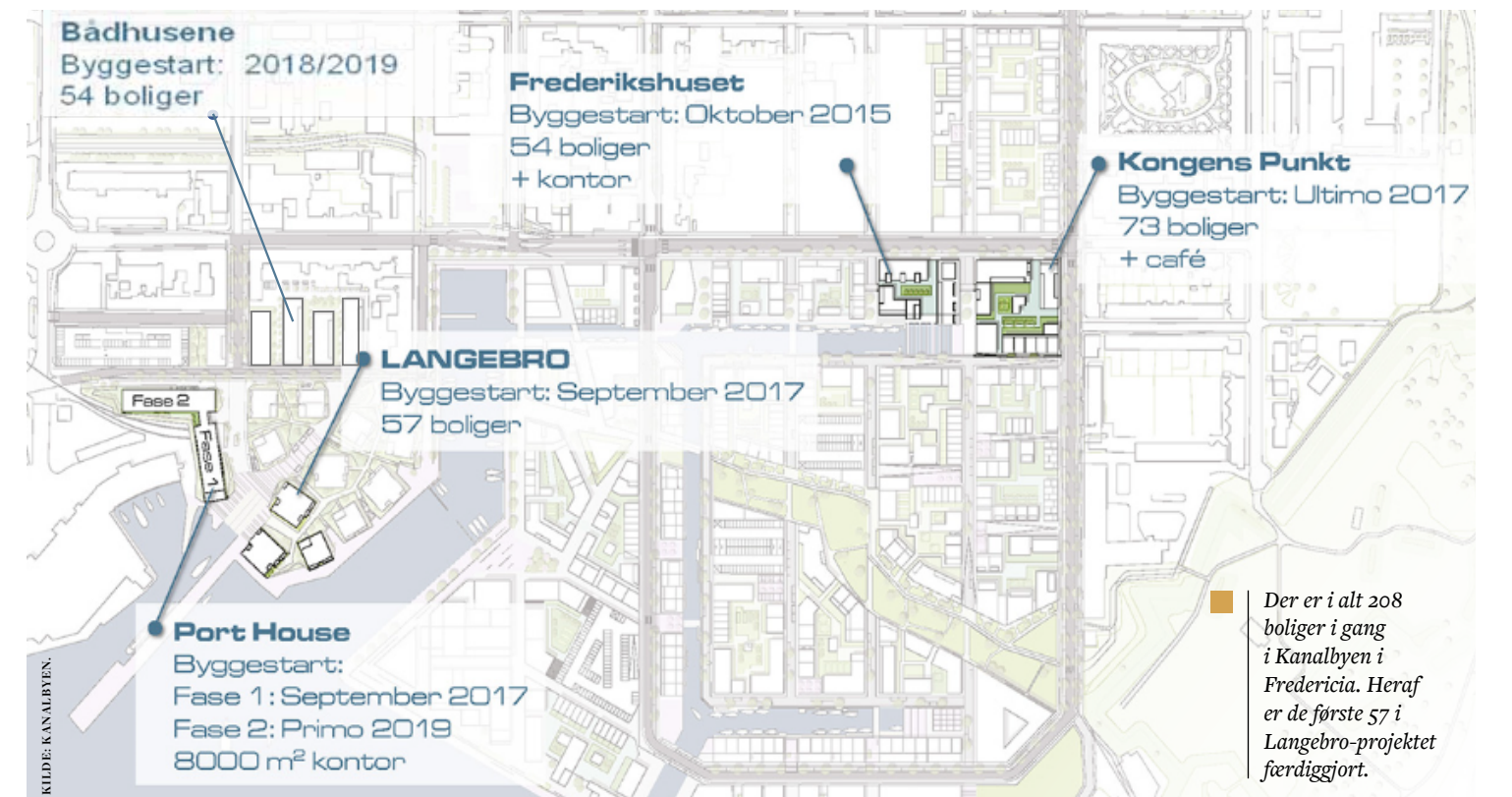
KILDE: EXOMETRIC

◀ Tabellen viser den faktiske udvikling af priserne per kvm i de første tre kolonner. Udviklingen for ejerlejligheder er kun vist for de fire kommuner, hvor der er så mange lejligheder, at det giver mening at tale om en gennemsnitlig kvm pris.

Den årlige gennemsnitlige stigningstakt i kommunerne i Trekantområdet viser over et 25 årigt perspektiv en stabil langsigtet udvikling, hvor specielt lejligheder viser en stærk tendens med over 5 procent årlig vækst. Men mens stigningen er høj i Fredericia og Vejle pt., så har den været mere afdæmpet i Kolding de sidste 5 år.

Selvom de reelle priser er lavere end i for eksempel Aarhus, får man i området et fornuftigt procentuelt afkast på sin investering. I det 5-årige scenarie er stigningstaksterne for lejligheder i både Vejle og Middelfart faktisk højere end i Aarhus. Det viser også indirekte, at man godt kan sælge lejligheder i disse områder, der ligger langt over den gennemsnitlige markedspris.

Tallene leveres af EXOMETRIC



■ Der er i alt 208 boliger i gang i Kanalbyen i Fredericia. Heraf er de første 57 i Langebro-projektet færdiggjort.

MAKKERPAR I EJENDOMSBRANCHEN

- Vi er ikke altid enige

Netop det er med til at gøre Jesper Norgart og Stig Lintrup til et stærkt makkerpar gennem næsten 20 år

Af Kamilla Sevel

< - Vi smækkede ikke med døren til Eriksen Erhverv, selvom vi var utilfredse. Og det er typisk for os. Vi har altid sat en øre i at have et godt forhold til alle i branchen, men vi ville gerne gøre en personlig forskel, og det kunne vi ved at starte for os selv, siger Stig Lintrup.

Stig Lintrup sprudler af ideer og sætter gerne flere ting i gang på én gang. Hans makker gennem næsten 20 år, Jesper Norgart, er langt mere forsigtig og passer på, at pengene ikke bliver kastet efter det ene nye projekt efter det andet.

- Man må nok sige, at i dag efter 20 år, så har vi en ret filterløs dialog.

En ting har de til fælles: Passionen for den gode handel. Og de kan huske dem alle sammen. Jesper Norgart og Stig Lintrup namedropper det ene køb og den anden udlejning efter hinanden, når man spørger til deres vigtigste meritter.

Men de lægger heller ikke skjul på en stor glæde over, at det efter en årrække med hurtigløben efter opgaverne nu har været muligt at ansætte flere kræfter, som kan tilføre virksomheden en helt anden kaliber.

- En af de ting, vi har drøftet allermest har været, hvem vi skulle have ind i virksomheden. Vi er ubetinget gemene, hårdtarbejdende sælgere, så det har været godt både for os og for virksomhedens udvikling at få akademiske kræfter ind.

Stig Lintrup er enig og replicerer:

- Ja, jeg ærgrer mig bare over, at vi ikke gjorde det tidligere, for så var vores udvikling måske

gået hurtigere, siger Stig Lintrup, men bolden bliver lynhurtigt sendt tilbage af Jesper Norgart.

- Ja - eller måske var vi crashet under finanskrisen.

Replikskiftet er typisk for de to, der har formået at opbygge en forretning netop ved at være meget forskellige. I dag har kombinationen - med stor hjælp af Stigs hustru, Susan Lintrup, - efter 13 år skabt en af de største erhvervsmæglere i Københavnsområdet.

- Vi har en gensidig respekt for hinandens kompetencer, og vi ved begge 2 - eller alle 3 for Susan er en lige så stor del af det, - at uden hinanden var vi ikke nået hertil, er de to helt enige om.

Det hele startede, da Stig Lintrup skiftede fra forsikringsbranchen til Eriksen Erhverv i 1999. Alle sælgerne var provisionslønnet, så de konkurrerede ikke bare med andre firmaer, men også mod hinanden. Sådan var vilkårene også efterfølgende, da Gaarde overtog Eriksen Erhverv.

- Vi mødte hinanden i Eriksen Erhverv, hvor Jesper var salgskordinator, og jeg blev ansat - i øvrigt af den daværende direktør Michael Sehested - som mægler. Vi sad i cellekontorer hen ad gangen og jeg koordinerede, hvem der kørte ud og viste hvad frem. Og der kunne jeg

Økonomisk udvikling

- Lintrup & Norgart (i millioner kr.)

	2016	2017
Omsætning	24,3	38,7
Resultat før skat	7,4	17



FOTO: WILFRED GACHAU

ikke undgå at lægge mærke til Stig, der kom ind i virksomheden med et helt andet gå-på-mod end jeg var vant til at se, siger Jesper Norgart.

De to fandt ud af, at der var et godt match mellem deres forskellige personligheder.

- I Eriksen Erhverv var alle på ren provision, men vi var 4 mæglere, der dannede en fælles mæglergruppe og hjalp hinanden. Udover Jesper og mig, var det Claus Bælum (i dag Cushman Wakefield RED, red.) og Frank Dal, siger Stig Lintrup.

Gruppen af fire mæglere blev hurtigt til to, da både Frank Dal og Claus Bælum valgte nye udfordringer.

- Jeg var hurtig til at sige til Stig, at han ville blive min største konkurrent, så hvis vi kunne indgå en alliance, så ville vi begge to være bedre sikret i fremtiden. Vores kemi var god, og vi havde respekt for hinanden. Så jeg tænkte, at der var god mulighed for at vi i fællesskab kunne få 1+1 til at blive 3, siger Jesper Norgart.

Makkerskabet gik fantastisk og allerede i 2001 blev de begge kåret som de bedste mæglere blandt alle afdelingerne i virksomheden.

Det gode samarbejde fortsatte i Gaarde Eriksen Erhverv som var en fusion mellem Eriksen Erhverv og Gaarde, og inden de blev selvstændige i 2005 sluttede de af med at

udleje 8.000 kvm. i en legendarisk renoveret industrihal i Søborg til Eniro lige ved siden af det daværende MT Højgaard domicil – et domicil på 12.000 kvm som de senere udlejede til Beierholm i Lintrup & Norgart regi.

ALLIERE SIG MED ANDRE

Og så viste deres forskellige tilgang til tingene sig hurtigt. For Jesper Norgart var den lidt mere forsigtige type, der gerne ville teame op med et eksisterende mæglerfirma eller navn i markedet, mens Stig Lintrup mere og mere hældte i retning af at starte for sig selv på – så at sige – bar bund.

- Jeg sagde, at vi bliver nødt til at alliere os med nogle andre. Hvem vil dog bruge et mæglerfirma, der bare hedder Lintrup & Norgart eller Norgart & Lintrup, siger Jesper Norgart, der i dag er lykkelig for, at han lod sig overtale af Stig Lintrup.

Rækkefølgen i firmanavnet endte med at blive alfabetisk, og de fandt modet begge to og tog springet på dybt vand alene med kontor på hjørnet af Rådhuspladsen ved det store termometer lige i omegnen mellem -10 og -20 grader. Kort efter kom flere gode opgaver på bøgerne. En af dem var et salg af en større ejendomsportefølje for Baunsøe Ejendomme på 380 millioner kr. Den blev solgt til Aberdeen, som lige var startet op. Manden bag det regnskabsprogram, C5, som de lige havde indkøbt, ringede og spurgte Susan Lintrup om

der mon ikke var sket en indtastningsfejl, for beløbet var så stort. Men den var god nok.

- Vi skylder Tonny Nielsen og Morten Madsen, som nu har stiftet Fokus Asset Management utrolig meget, fordi de turde give os nogle chancer i vores første år. Da Aberdeen for eksempel købte kanonbådsskurene på Holmen lejede vi dem ud til KHR Arkitekter, efter at flere andre mæglerfirmaer havde forsøgt sig med opgaven uden held, og så stod dørene åbne for os. Vi fik 7 millioner kr. i resultat før skat efter det første år, og det gav os mod på at fortsætte, siger Stig Lintrup.

STARTEDE MED AT LAVE PROSPEKTER

En af de seneste års mest spektakulære sager har været salget af en ejendom, der tidligere har været benyttet som musikkonservatorium på H.C. Andersens Boulevard til den kinesiske stat for Capital Investment. Den har Susan Lintrup stået for.

- Susan startede med at lave vores prospekter, og det satte hun en helt ny standard for. Hun kom med flotte beskrivelser og kælede for detaljerne. Vi havde rigtig travlt, og så sagde Jesper: Hvorfor kommer Susan ikke bare herind? Og det viste sig jo, at vi havde med et naturtalent uden lige at gøre. Hun har den flotteste hit-rate på sine udlejningssager, siger Stig Lintrup, der tydeligvis er stolt over det bidrag, hans kone er kommet med i forhold til opbygningen af firmaet.

◀ - *Qua Jespers og min fortid i Eriksen Erhverv har vi haft DNAet i udlejning. Men for 2-3 år siden besluttede vi at vi gerne ville fokusere endnu mere på investeringsmarkedet og have en top5 position. Vi har fået Tage Bergsbo, Peter Back og Thomas Wenzell Olesen ind, og det gør en forskel at have en høj faglighed med flere kompetencer. I dag har Peter Back og Thomas Wenzell Olesen hver 10 procent, mens Stig Lintrup, Jesper Norgart og Susan Lintrup hver ejer 26,66 procent.*

De tre ejede indtil for nylig, hvor de optog nye partnere, tre lige dele af virksomheden.

FORSKELLIGHED GØR STÆRK

Men det er ikke sådan, at Stig og Susan Lintrup så er enige og bliver udfordret af Jesper Norgart. Tværtimod.

- Nej, nok lidt til Stigs store irritation nogle gange, så er Susan og jeg faktisk oftere enige, og det gør os stærke, at vi har forskellige holdninger. Så jeg ser ikke, at jeg er i partnerskab med en koalition, men med to ligeværdige, selvstændige partnere. Stig får ofte mange ideer, og Susan og jeg har nok en tendens til at se tiden lidt mere an og lige overveje tingene en ekstra gang.

Den interne konkurrence, som var kutyme i Eriksen Erhverv, har de ikke taget med sig i eget regi.

- Alle de mæglere, man møder her, arbejder i et fælles team. Vi oplevede i Eriksen Erhverv, at der var nogle sager, der aldrig blev prioriteret. Men det er en helt forkert indstilling for firmaer generelt. I dag kører Pia Sloth Frandsen for eksempel mange mindre udlejningssager. Hvis det var i vores tidligere firma, ville hun have en lavere indtjening og formentlig et mere utilfredsstillende job. Samtidig ville vi slet ikke få de gevinster, vi i dag har af, at når vi løser en mindre udlejningssag, så kommer kunden ofte tilbage, når ejendommen skal sælges. Derfor er ▶



▲ *Lintrup & Norgart startede især i udlejningssegmentet, men har de seneste år også løst flere transaktionssager. Især har de specialiseret sig i at øge værdien ved først at sørge for udlejning og dernæst salg. Det gælder for eksempel i milliard-klassen formidlingen af Platon porteføljen for Goldschmidt ejendomme, udlejning og salg af en ejendom på Dampfærgevej for 190 millioner kr., udlejning og salg af Mejeriet Enigheden for 384 millioner kr. og udlejning og salg af Rigensgade (billedet) til 101 millioner kr.*

det meget vigtigt for os, at den lille kunde altid bliver behandlet på samme måde som den, der vil sælge en ejendom til 100 millioner kr, siger Stig Lintrup.

DEN LILLE KUNDE KAN BLIVE STOR

Stig Lintrup glemmer aldrig dengang han var ansat i forsikringsbranchen og kom ud til en kunde, der bare ville tegne en bilforsikring. Men fordi kunden boede lige på vejen hjem, tog han personligt ud til ham. Det endte med, at de faldt i snak og Stig Lintrup tegnede forsikring for hele grundejerforeningen og tjente over 200.000 kr. i provision.

- Siden har det været vigtigt for mig altid at huske på, at den lille kunde kan være vokset i morgen.

✓ *Susan Lintrup lagde ud med at få udlejet et stort domicil på Langebrogade 4 på 2.700 kvm til Delacour Advokat straks efter, at Lintrup & Norgart havde overtaget sagen fra en anden mægler, som igennem flere år forgæves havde forsøgt at løse den. Hun står i dag for mange af firmaets største udlejningsopgaver.*

På det overordnede plan er de to makkerer enige om retningen. Det er primært tempoet, der bliver diskuteret.

DET KAN BLIVE 1 PROCENT BEDRE

- Det gode ved vores partnerskab er at vi har forskellige egenskaber. Jeg tænker de strategiske tanker, og det spyer ud med nye ideer, mens Jesper er en stabil Mercedes-motor og en mere forsigtig type. Vi har valgt ikke at have to høvdinge. Derfor er jeg adm. direktør, mens vi har fået en professionel bestyrelse, som Susan er en del af. Vi har kæmpet med at blive anerkendt hos pensionskasserne. Vi var jo ikke det sikre valg de første år af virksomhedens liv. Og det var en af grundene til, at vi valgte at danne en professionel bestyrelse, så vi kunne få sparring på, hvordan vi skulle håndtere det. Og det har været en god ide. Vi er for eksempel nu ved at tilrette vores strategiplan, fordi vi allerede har nået de mål, vi satte i 2017 og mere til, siger Stig Lintrup og bliver suppleret af Jesper Norgart:

- Men jeg bliver nu altid taget med på råd, selvom vores organisatoriske struktur ikke nødvendigvis tilsiger det, og det er meget kendetegnende for den respekt, vi har for hinanden.

Næste skridt bliver at skalere virksomheden yderligere.

- Tja - jeg har jo en partner, der lige så godt kunne have været direktør for et af Danmarks største reklamebureauer. Stig kan være pågående og vil for eksempel hele tiden lave vores hjemmeside om, hvis han tror den lige kan blive 1 procent bedre. Og han er god til at argumentere for sin sag. Jeg har aldrig mødt nogen, der er så verbalt stærk som Stig, og det er en evne, han også bruger overfor kunderne. Men det er også en vigtig evne i forhold til altid at være ambitiøs på virksomhedens vegne, siger Jesper Norgart.

Dynamikken skal omsættes i handling, der giver mere end hjemmesider. Så hvad bliver næste skridt?

- Vi skal til at kigge på nye segmenter, som vi ikke arbejder så meget med i dag. Det kan for eksempel være butikker og logistik, og så skal vi se på, om vi kan ekspandere til Aarhus. Vi skal tilføre ekstra ressourcer, men vi vil ikke have nye kræfter ind, hvis de ikke skaber merværdi.

Lintrup & Norgart er vokset markant. I

refleksionen over det under interviewet, kommer Jesper Norgart og Stig Lintrup til at se på hinanden. De drøfter kort, at de faktisk ikke er så meget sammen på opgaver i hverdagen længere, som de var dengang, firmaet blev grundlagt.

- Det skal vi faktisk gøre noget mere af, siger Stig Lintrup.

- Ja, det har du ret i. Vi skal huske at have den der gamle pionerånd frem igen en gang imellem, slutter Jesper Norgart. ■



FOTO: WILFRED G. SCHIU

BAG OM STIG OG JESPER

De ser hinanden hver dag, men privat bliver det til 3-4 gange om året. Stig Lintrup og Jesper Norgart glæder sig til gengæld over, at deres aldersmæssigt meget forskellige børn, har knyttet nære bånd.

Susan & Stig Lintrup har to piger, Betina på 25 og Luisa på 14. Jesper Norgart er kommet meget senere i gang og har to børn på 2 og 6. I dag bor han til leje hos Den Hageske Stiftelse på Nivågård, mens Susan og Stig Lintrup bor i Hellerup med sommerhus i Hornbæk.

Stig er dedikeret cykelrytter, og de elsker begge at spille golf, så det er ikke tilfældigt, at de afholder Lintrup & Norgart Open - DM i firmagolf.

BRUUN & HJEJLE

Vil du se resultater?

Vi hjælper dig med at navigere i det komplekse og omsætter det til resultater. Læs mere på www.bruunhjejle.dk.



Et levende byrum skaber nye udfordringer

Liv mellem murene er i høj kurs, og det er positivt. Men når vi i højere grad bruger byrummet, giver det også nye udfordringer, som kræver, at vi alle tager et ansvar for de konsekvenser, det har.



Sommeren går på hæld, men hvilken sommer! Byboerne i København og andre storbyer i Danmark, har grebet enhver lejlighed til at hoppe i havnene, nyde rosé på cafeerne og rocke til musik på pladserne. Det skal vi glæde os over, men også erkende, at det skaber et øget pres, når flere bruger mere tid i gaderne. Derfor skal alle parter tage ansvar for byens rum, hvis vi skal undgå en by præget af overdreven larm og affald.

Når der udvikles nye bydele er liv mellem murene en vare i høj kurs for ejendomsjere, udviklere og forretningsdrivende, ligesom langt de fleste beboere ikke ønsker sig et dødt område. Derfor er scenariet med fyldte cafeer og glade gæster også ønskværdigt for de fleste, men det giver også nye udfordringer, som det er nødvendigt at imødegå.

KRÆVER ET ÆNDRET MIND-SET

Der er flere parter, der må tage en tørn for byens rum. De, der ikke tænker over at rydde op efter sig selv og i det hele taget glemmer almindelig hensyntagen, kan vi ikke opdrage på. Skilte med rød streg over piktogrammer, der forestiller affald og transistorradioer, tror vi ikke på kommer til at gøre den store forskel. Det er en proces på samfundsplan, hvor vi alle skal ændre vores mind-set.

Heldigvis er der mange knapper at skrue på. Det er flere aktører, der i langt højere grad både kan og skal tage mere ansvar. Det er især ejendomsjere- og udviklere – oftest pensionselskaber -, forretningsdrivende, boligejere- og lejere, og kommuner. Og det gælder både i etablerede byrum og i kvarterer, der stadig er i udviklingsfasen.

VI SKAL GRIBE I EGEN BARM

Når det kommer til beboerne, skal vi en lidt naiv forestilling til livs: Fordi man har boet et sted hele sit liv, betyder det ikke, at man kan forvente, at kvarterets udvikling står stille. Byen fortættes, antallet af udendørs arrangementer stiger, og udbuddet af cafeer og restauranter med udendørs servering er eksploderet. Generelt går vi mere ud og bruger flere penge på at gå på restauranter og cafeer, og vi opsøger underholdning i form af koncerter og diverse andre kulturarrangementer. Det er en voksende tendens, som skaber omløb i økonomien og tiltaler unge såvel som det grå guld, og det er ikke fordelagtigt for nogen at drive folk tilbage i lejlighederne.

TAG HENSYN TIL NÆRMILJØET

Café- og restaurantejere i stueplan skal tage ansvar for det kvarter, hvor de har deres daglige gang. En del af forretningen er rykket ud, hvor eksponeringen er større, og det kræver oprydning. Ejerne gør klogt i at instruere deres ansatte om at rydde op udenfor og tage hensyn til det nærmiljø, de opererer i. En seddel med en kærlig påmindelse om at tage hensyn til beboerne i gaden sender et signal til gæsterne. Tiltagene kræver ressourcer, men det giver tilbage til alle og sender et signal om, at i vores gade, kærres vi os om æstetik og om hinanden. Der er eksempler på allerede eksisterende kvarterer, der har transformeret sig fra utrygge gader med et dårligt ry til at være præget af fredelig og hyggelig sameksistens, hvor alle parter tager hensyn til hinanden. Et forbillede er Jægersborggade i København, hvor forretningsdrivende og beboere har opnået et stærkt sammenhold og en fælles DNA. Det kan man med fordel lade sig inspirere af.

SKAB ET VELKONFIGURERET KVARTER FRA STARTEN

Er der tale om et bykvarter under udvikling er chancerne for at finde en sund balance mellem larm og liv imidlertid større. I nye kvarterer er chancerne især gode for fra starten at konfigurere et velfungerende byrum. For allerede fra arkitekten sætter den første streg, bør ejere og udviklere gøre sig tanker om for eksempel støjreducerende materialer, støjssluser i cafeer og restauranter, overdækninger på udstillinger m.v. Samtidig er det netop i kvarterer under udvikling, at man skal gøre sig

ekstra umage og særligt der, hvor der er adgang til et friskt bad i havnen. Der er mange interessenter på flere tidspunkter af døgnet med beboere, forretningsdrivende og eksterne gæster. Kommunen skal også strenges sig an, selvom der uden tvivl arbejdes på sagen. Lokalplanerne må være nøje udtænkte, når det handler om fordelingen af for eksempel cafeer med udendørs servering, og der skal være tilstrækkeligt med skoler, grønne områder og kulturudbud. Desuden skal der skrues op for renholdet.

ET GAVMILDT BYRUM

Ejendomsjere- og udviklere skal også investere i et sundt nærmiljø. De, der opererer i etablerede byrum, må ikke lade dem sygne hen. Og de, der vil skabe nye, skal lægge langsigtede planer, hvor alle parter involveres på et tidligt tidspunkt, så der forventningsafstemmes og ansvarsfordeles. De skal for eksempel stille krav til café-, restaurant- og klubejere, som skal forpligte sig på at kære sig om nærmiljøet. Desuden skal ejere og udviklere huske, at legefaciliteter, kunst eller højbede ikke er flødeskum, men nødvendige ingredienser for et velfungerende bykvarter. Det er tiltag, der giver tilfredse beboere, forretningsdrivende og udefrakommende, der får fornemmelsen af et gavmildt byrum, der giver tilbage.

Den proces, der skal resultere i et ændret mind-set, bliver formentlig hverken nem eller hurtig, men vi skal forsøge at speede op over hele linjen. Liv mellem murene hænger ikke uløseligt sammen med voldsom larm og gader fyldt med skrald. Men vi skal alle tage en tørn for at lykkes med et byrum, der er til størst mulig glæde for alle parter. ■

Af Pedram Moghaddam
Advokat, partner, Lundgrens Advokatpartnerselskab
pmo@lundgrens.dk



ORDET ER DIT

Sådan blev de nye AB18 dokumenter

Den 21. juni 2018 afgang AB-udvalget efter 3 års forhandlinger mellem byggeriets repræsentanter sit forslag til fremtidens AB-dokumenter i form af AB 18, ABT 18 og ABR 18. AB-udvalget har tillige valgt at introducere 4 tilvalgsdokumenter, samlet efter emne i såkaldte appendikser (APP). Disse APP'er er udformet som tillægsbetingelser og tilvalgsbestemmelser til grunddokumenterne.

En revision af AB-dokumenterne har været tiltrængt, da de nuværende AB 92, ABT 93 og ABR 89 har mere end 25 år bag sig. Men et spørgsmål, som herefter rejser sig, er, om de nye bestemmelser i AB-dokumenterne rent faktisk kommer til at indfri AB-udvalgets ambitionsniveau.

AB-udvalget har i forbindelse med udarbejdelsen af de nye AB-dokumenter blandt andet haft til hensigt at gøre AB-dokumenterne mere internationalt genkendelige og søge at begrænse antallet af voldgiftssager mellem byggeriets parter.

VI FÅR ET INTERNATIONALT GENKENDELIGT AB-SYSTEM

Jeg synes, at AB-udvalget er kommet i mål med sin ambition om at gøre AB-systemet mere gennemsigtigt og internationalt genkendeligt, således at det kan understøtte aftaleindgåelse med udenlandske parter.

Det internationale aspekt slår blandt andet igennem ved, at bestemmelserne i AB-dokumenterne er blevet flere og mere detaljerede (i AB 18 er der således 69 bestemmelser mod 47 i AB 92), hvor arbejdsprocesserne er nærmere beskrevet, og betingelserne for opnåelse af en given retstilstand ligeledes nu

er indskrevet i dokumenterne. Eksempelvis betingelserne for fremsættelse af et dagbodskrav.

Derudover slår det internationale aspekt igennem i konfliktløsningsdelen, hvor eksempelvis "hurtige afgørelser" introduceres under skelen til England ("adjudication") og Norge ("opmann").

KONFLIKTLØSNINGSTRAPPEN – BEGRÆNSNING AF VOLDGIFTSSAGER?

Forhandling af uoverensstemmelser mellem parterne – nyt værktøj?

Konfliktløsningsstrappen i AB 18 § 64 medfører, at en konflikt først skal forsøges løst mindeligt mellem byggesagens parter. Når der opstår en konflikt i en byggesag, skal den først forsøges løst mellem parternes respektive projektledere. Hvis dette ikke kan lade sig gøre, skal parterne et trin højere op på konfliktrappen, hvorved konflikten skal forsøges løst ved involvering af parternes respektive ledelsesrepræsentanter.

Det er min erfaring, at byggeriets parter generelt er pragmatiske og løsningsorienterede. Ingen har et ønske om at føre lange og omkostningstunge voldgiftssager, uden forinden grundigt at have afsøgt mulighederne for at løse tvisten i mindelighed. Derfor er realiteten på byggepladserne, at parterne altid selv søger at løse konflikterne først.

Parterne tyr først til advokater og voldgiftssager efter, at de selv har forsøgt at løse konflikterne. >

FREJA
EJENDOMME



„Skarpe hjerner, innovative samarbejder og succesfulde iværksættere. Odenses nye eventyr begynder i Cortex Park.“

— Besøg freja.biz/cortex-park

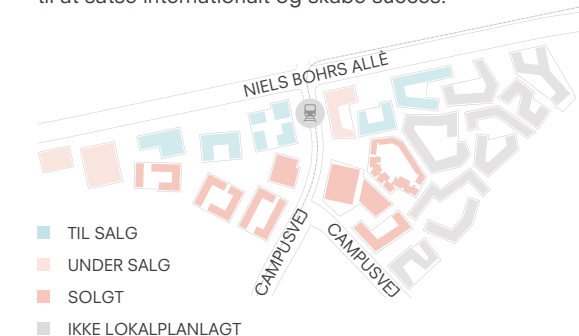
Byggeretter til salg

Cortex Park er en del af Campus Odense. I Cortex Park finder du Danmarks skarpeste hjerner rundt om hjørnet. Her er forskning i verdensklasse med supersygehuset Nyt OUH tæt på, innovation og fremsyn i Syddansk Universitet, iværksætttermiljøer i rivende udvikling i Syddanske Forskerparker og morgendagens undervisere i UCL Lillebælt.

6000 nye arbejdspladser

Campus Odense ligger fem kilometer fra Odense C og vil over de næste 10 år gennemgå en mindre revolution. I Cortex Park alene vil der i løbet af de næste 10 år komme 6000 nye arbejdspladser, mens Nyt OUH bringer 10.000 arbejdspladser til området. Fra 2020 kan alle tage letbane til arbejde.

I Campus Odense vil internationale studerende, gæsteforskere fra hele verden og enestående lægefaglige specialister samles for at blive en del af eventyret. Det er også her, du vil finde iværksætttermiljøer med viljen til at satse internationalt og skabe succes.



Kontakt

BENT S. JENSEN

NYBOLIG ERHVERV ODENSE

FREJA EJENDOMME

TLF 66138060

MAIL BSJ@NYBOLIG.DK

TLF 3373 0800

MAIL FREJA@FREJA.BIZ

ORDET ER DIT

Tvungen mediation og mægling – hensigtsmæssigt løsningsredskab?

AB-udvalget har i bestemmelserne om konfliktløsning introduceret tvungen mediation og mægling. Hvis parterne ikke får løst konflikten i mindelighed, kan konflikten efter begæring fra blot én af byggesagens parter sendes videre til mediation eller mægling, hvilket således betyder, at den anden part/de øvrige parter er tvunget til at deltage. Er der iværksat mediation eller mægling, kan der ikke anlægges voldgiftssag om uenigheden, mens mediation eller mægling verserer.

Det virker umiddelbart u hensigtsmæssigt at tvinge en part til at gennemføre mediation eller mægling, idet en forhandling/forlig forudsætter, at begge parter er indstillet på en løsning. Det er svært at forestille sig, at man kan tvinge en part til et forlig.

Parterne har jo på dette tidspunkt forsøgt at løse tvisten mindeligt via konfliktrappen, hvilket er mislykkedes. Mediation/mægling medfører, at parterne igen skal afsætte tid, penge og interne ressourcer på en proces, som formentlig i mange tilfælde vil være udsigtsløs. Derudover er det min opfattelse, at langt fra alle konflikter inden for bygge- og anlægsbranchen er egnede til løsning ved mediation/mægling. Mange konflikter er ganske enkelt for omfattende og komplekse, ligesom parterne i visse tilfælde af principielle årsager har brug for en kendelse.

Endelig er virkeligheden efter min opfattelse den, at parterne på dette tidspunkt i processen er repræsenteret af advokater med indgående kendskab til tvisten og byggesagens omstændigheder, og som allerede har forsøgt at mægle mellem

parterne. Erfaringsmæssigt afsluttes langt flere konflikter mellem byggeriets aktører ved forlig end voldgift. Umiddelbart har jeg således svært ved at se, at tvungen mediation og mægling skulle være med til at begrænse antallet af voldgiftssager.

Hurtige afgørelser – spændende nyt tiltag

Som beskrevet indledningsvist er ”hurtige afgørelser” en nyskabelse, der skal sikre en løbende løsning af konflikter under byggesagen. Formålet med hurtige afgørelser er, ligesom i England og Norge, at få afgjort uenigheder hurtigt og løbende under byggesagen, således at færre byggesager afsluttes med en omfattende og omkostningstung voldgiftssag.

Hurtige afgørelser har bindende virkning for parterne, medmindre en af parterne inden for 8 uger indbringer afgørelsen for en voldgiftsret for at få prøvet afgørelsen. Der er i AB 18 lagt op til en hurtig forberedelse af sagen således, at der kan træffes en hurtig afgørelse. Dette stiller således samtidig krav om, at byggeriets parter forbereder deres organisation på en sådan tilstand, hvor der på en byggesag skal skriftudveksles i højere grad end nu, og med korte frister.

Eftersom mange uoverensstemmelser mellem parterne er af juridisk karakter, vil det formentlig også medføre mere involvering af entreprisadvokater på byggesagerne.

Om denne nye model i dansk entrepriseret rent faktisk vil resultere i et reduceret antal tvister og voldgiftssager, eller begrænse omfanget af efterfølgende voldgiftssager, kan man naturligvis håbe på, men det kan tiden alene vise. ■

VED DU NOK

OM MYRER OG INNOVATION

I Newsec Datea hjælper vi hundredvis af kunder med at administrere, drive og udvikle deres ejendomme. Vores styrke er rådgivning, dataindsigt og innovation, der øger værdien af ejendomsinvesteringen. Det kræver samarbejde og evnen til at gå nye veje. Ligesom hos de arbejdsomme myrer.



VI GØR BRANCHENS PASSIVE KANDIDATER TIL AKTIVE SØGENDE...

Prøv vores nye jobmarked og få konverteret branchens
bedste talenter fra passive kandidater til aktive jobsøgende.
Læs mere på estatemedi.dk/jobmarked

estate MEDIA



EJENDOMSMÆGLER BLIVER NY KUNDECHEF I NCC

Litta Gantzhorn bliver ny markeds- og kundechef i NCC. Med udgangspunkt fra kontoret i Aarhus skal hun dække Region

Midtjylland. Litta Gantzhorn har tidligere været ansat i Home og Totalkredit/Nykredit. Hun er uddannet ejendomsmægler.

◀ | Litta Gantzhorn.

CASA UDNÆVNER 2 UDVIKLERE TIL DIREKTØRER

Rasmus Holbech er udnævnt til udviklingsdirektør og ansvarlig for udviklingsafdelingen i Casa, mens Henrik Hansen er forfremmet til direktør i samme afdeling. Det sker samtidigt med, at adm. direktør Michael Mortensen udelukkende vil koncentrere sig om den forretningsmæssige og strategiske udvikling af virksomheden.

Casa har gennem de sidste år haft kraftig vækst i både omsætning, indtjening og ordrebeholdning. For at fortsætte den positive trend skærper Casa sit fokus på den strategiske udvikling af virksomheden.

Casa er i øjeblikket i gang med blandt andet at bygge første del af et 85.000 kvm campus-byggeri i Horsens for VIA, Social- og Sundhedsskolen og Insero, et

kollegium for PFA i Odense, karrébyggeriet Trianglen i Aarhus, JP's domicil på Aarhus Havn og flere store boligbyggerier på Enghave Brygge, i Københavns Nordhavn og Ørestad.

Selskabet har en årlig omsætning på cirka 1,6 milliarder kr.

DEAS HENTER NY AFDELINGSCHIEF HOS SWECO



▶ | Thomas Dahl Jensen.

Thomas Dahl Jensen går fra en position som gruppeleder hos Sweco til ny afdelingschef i ejendomsforvaltningsselskabet Deas.

Han får ansvaret for projekt-afdelingen i Deas' byggetekniske rådgivning, som står for nybyggeri, gennemførelse af vedligeholdelsesprojekter og moderniseringer for både institutionelle og private ejendomsinvestorer samt andelsbolig- og ejerforeninger.

Thomas Dahl Jensen er uddannet ingeniør og kommer i sin nye stilling til at referere til afdelingsdirektør Kristian Kongstad.



TORBEN CHRISTENSEN SKAL STÅ I SPIDSEN FOR HOLLANDSK BOLIGKONCEPT

Tidligere direktør i Ejendomsforeningen Danmark bliver ansvarlig for kontoret i Danmark, når Europas største udbyder af fleksible boliger, Camelot, nu åbner i Danmark.

Camelot administrerer tomme ejendomme og sørger for at fylde dem med lejere og på den måde nedsætte risikoen for hærværk og ødelæggelse.

◀ | Torben Christensen.

Til at lede arbejdet i Danmark har Camelot Europe udnævnt Torben Christensen som ny Business Development Director. Han har over de seneste måneder hjulpet Camelot med at analysere det danske marked og afdække behovet. Torben Christensen har tidligere været adm. direktør i Ejendomsforeningen Danmark og administrationschef i Landsforeningen LEV.



MAXGRUPPEN
REKLAMEPROJEKTER

70 27 77 28 | maxgruppen.dk

TK DEVELOPMENT FÅR NY TOPCHEF FRA TOPDANMARK EJENDOM

Den danske projektudvikler TK Development henter Søren Kempf Holm som ny adm. direktør. Dermed skal han føre stafetten videre efter Frede Clausen, som gik af i marts i år. Beslutningen om Frede Clausens afgang kom i forbindelse med en strategiændring hos bestyrelsen i TK Development og nedskrivninger på 405 millioner kr.

Den nye direktør for den danske projektudvikler med hovedkontor i Aalborg kommer fra Topdanmark, hvor han var produktionsdirektør, indtil han blev adm. direktør i Topdanmark Ejendom i 2015. 52-årige Søren Kempf Holm er uddannet produktionsingeniør med videreuddannelse på Copenhagen Business School.

– Med Søren Kempf Holm har vi fundet en ny adm. direktør,

der har en bred erfaring, og som har dokumenteret solide resultater inden for køb, salg og udvikling af fast ejendom. Vi er i bestyrelsen overbeviste om, at Søren Kempf Holm er den rigtige til at stå i spidsen for den igangsatte transformation af TK Development og til at indfri vores høje forventninger til indtjening og værdiskabelse, siger bestyrelsesformand Peter Thorsen.

Koncernledelsen består derefter af adm. direktør Søren Kempf Holm med base på koncernens kontor i København og koncerndirektør Robert Andersen med base i Aalborg.

✓ | Søren Kempf Holm.



MARC J. JØRGENSEN SKAL UDVIKLE BYER OG BANE

➤ | Marc J. Jørgensen.



Efter 10 år i Center for Byudvikling og efter at have arbejdet i Økonomi-forvaltningen siden 1995 med en kort afstikker til det københavnske EU-kontor, skifter Marc J. Jørgensen nu til Metroselskabet.

Fremover skal han skabe sammenhæng mellem by og bane ved at arbejde med byudvikling omkring eksisterende og kommende metrostationer og -baner.

AARHUS KOMMUNE FINDER NY FORVALTNINGSCHEF FOR PLAN OG MILJØ

Blandt 19 ansøgere har et enigt ansættelsesudvalg indstillet Luise Pape Rydahl som ny forvaltningsschef for Plan og Miljø i Aarhus Kommune. Hun har været konstitueret i stillingen hidtil.

– Jeg er glad for, at Luise Pape Rydahl vil fortsætte i stillingen, og at Magistraten nu har givet hende et stærkt mandat til at videreføre arbejdet med et styrket Teknik og Miljø, siger rådmand Bünyamin Simsek, der er formand for ansættelsesudvalget.

Luise Pape Rydahl kom til Aarhus Kommune i 2016 som



➤ | Luise Pape Rydahl.

chef for Center for Byudvikling og Mobilitet. Inden da var hun fagchef for Teknik og Miljø i Skanderborg Kommune.

Sammenlægningen af de to tidligere centre til én forvaltning sker som et led i arbejdet med et styrket Teknik og Miljø efter en turbulent tid med direktørskifte og flytning til Gellerup.

NEWSEC DATEA HENTER NY LANDECHEF HOS COOR

Det bliver Thomas Kempf som skal erstatte Flemming Engelhardt i Newsec Datea. Thomas Kempf kommer fra en rolle som COO hos FM-firmaet Coor.

I sin tid hos Coor har Thomas Kempf blandt andet arbejdet med at højne medarbejder- og kundetilfredsheden og forbedre



➤ | Thomas Kempf.

effektiviteten. Han bliver en del af Newsec Property Asset Managements nordiske ledelse og kommer til at rapportere til Björn Lindeborg.

– Vi er vældig glade for at kunne sige velkommen til Thomas hos Newsec. Forrige år gik vi i gang med at styrke den danske forretning og Thomas har kompetencerne til at føre det videre. På baggrund af Thomas' erfaring, tror vi, at han kommer til at passe godt ind i vores kultur, hvor passion for kolleger og kunder er i centrum, siger CEO Björn Lindeborg, Newsec Asset Management.

Thomas Kempf har 20 års erfaring fra ISS og har været Senior Vice President hos Saxo Bank.

HENRIK OFFENDAL FRA KUBEN TIL ELF

Henrik Offendal er skiftet til en stilling som markedsudviklingschef i ELF Development. Siden 2009 har han været markedsudviklingschef for erhverv og boliger i Kuben Management, hvor han kom til fra det daværende Grontmij Carl Bro – i dag Sweco.

I Elf Development kommer han til at arbejde med køb af investeringsejendomme, projekt- og arealscouting, formidling af investeringsejendomme og –projekter samt være en aktiv del af firmaets generelle dialog med markedets aktører.



➤ | Henrik Offendal.



NY DIREKTØR I SIGNAL DANMARK

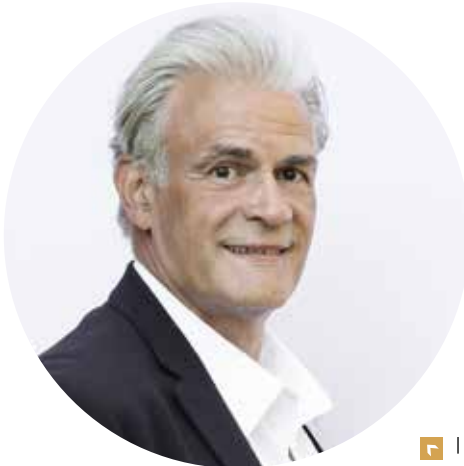
➤ | Fra venstre Gitte Andersen, Kaj Helstrand og Per Feldthaus.

Kaj Helstrand får overordnet ansvar for drift og udvikling af Signals danske organisation, så Gitte Andersen og Per Feldthaus, begge Global Head of Workplace Management & Design i Signal Group, primært kan fokusere på at udvikle Signal globalt.

Kaj Helstrand er oprindeligt uddannet designer og har en lang, international karriere bag sig. De seneste 15 år har Kaj Helstrand arbejdet som blandt andet general manager hos forskellige workplace management- og designvirksomheder i de Forenede Arabiske Emirater, Thailand og Singapore.

– Efter at have arbejdet i udlandet i en lang årrække, glæder jeg mig virkelig til at bringe mine globale arbejds erfaringer ind i Signal – og i samarbejde med topledelsen i Signal fortsætte udviklingen af relevante koncepter inden for strategisk workplace management og design. Jeg brænder for at arbejde med rummet som den driver, der kan understøtte menneskers interaktion, kommunikation og samarbejde. Hos Signal ved jeg, at jeg finder netop den professionelle rådgivningsvirksomhed, der gennem mange år har ledet debatten – og ikke mindst bragt data og evidens ind i debatten om rum, siger Kaj Helstrand.

Kaj Helstrand vil, sammen med de øvrige direktører for Signals landekontorer, indgå i et lederteam sammen med Gitte Andersen og Per Feldthaus.



Jeff Henriksen er ny hos Gottlieb+Partners med titel af ejendomsstrateg og skal udvikle optimale ejendoms løsninger til virksomheder, kommuner, institutioner og investorer.

Jeff Henriksen har været selvstændig de seneste 6 år

📍 | Jeff Henriksen.

GOTTLIEB+PARTNERS HENTER MÆGLERPROFIL SOM EJENDOMSSTRATEG

efter han forlod EDC Poul Erik Bech, hvor han var 2010-2011. Han har tidligere været udlejningschef i Sadolin & Albæk.

– Jeff er et scoop for os. Han har erfaringen, en stor viden, er anerkendt og respekteret – og så kan han levere de gode resultater. Han har beskæftiget sig med salg, udlejning, rådgivning, vurderinger og ejendomssøgninger for store

danske og internationale virksomheder gennem en årrække, så han er et aktiv at få over på vores hold, siger partner Thomas Gottlieb.

Gottlieb+Partners blev startet i december 2017 af Thomas Gottlieb og Peter Goth Engel.

ANKER BOYE BLIVER NY FORMAND FOR KØGE KYST

Forhenværende borgmester i Odense Kommune Anker Boye er ny bestyrelsesformand for byudviklingsselskabet Køge Kyst, der er i fuld gang med at udvikle området mellem Køges bymidte og havet til en ny bydel med plads til 4.000 indbyggere og 4.000 nye arbejdspladser.

– Jeg glæder mig meget til at arbejde med et af Danmarks store og visionære byudviklingsprojekter, hvor potentialet for tilflytning er stort, fordi Køge er en by i vækst, tæt på København og midt i et knudepunkt mellem jernbaner og motorveje, siger Anker Boye.

Anker Boye har på det seneste foretaget et skift fra at være politiker på fuld tid til at engagere sig i byudvikling gennem bestyrelsesposter i blandt andet Gartnerbyen i Odense og FB Gruppen, der står bag udviklingen af en ny bydel på det gamle grønttorv i Valby.

Som formand for Køge Kyst erstatter han ejendomsrådgiver Steen Winther-Petersen, der fratræder på grund af en fremskridende kræftsygdom. Steen Winther-Petersen er godt tilfreds med valget af sin efterfølger:

– Anker Boye er et rigtig godt valg til at stå i spidsen for Køge Kyst – ikke mindst på grund af hans store politiske styrke, siger Steen Winther-Petersen, som også glæder sig over sin tid i Køge Kyst og sit samarbejde med projektdirektør Tove Skrumsager Frederiksen.

Bestyrelsen for Køge Kyst består foruden formanden af repræsentanter for Køge Kysts to ejere. Fra Køge Kommune er det borgmester Marie Stærke og byrådsmedlemmerne Flemming Christensen og Mette Jorsø – og fra Realdania By & Byg er det adm. direktør Peter Cederfeld, vicedirektør Peter Kjølby og chefkonsulent Claus Ravn.



📍 | Anker Boye (tv) og Tove Skrumsager Frederiksen på havnen i Køge.

NREP FORTSÆTTER UDVIDELSE PÅ UDVIKLINGSOMRÅDET

Jesper Kyhl Gudmann bliver ny projektudviklingsdirektør i NREP. Han har mangeårig erfaring inden for projektudvikling og kommer fra en stilling som partner i Emcon. NREP glæder sig over, at Jesper Kyhl Gudmann bliver en del af teamet og ser frem til, at han bidrager til virksomhedens førende position på boligmarkedet.

– Vi oplever fortsat mange muligheder i boligmarkedet, og vi står



📍 | Jesper Kyhl Gudmann.

over for en bred pipeline af nye projekter, som vi glæder os til at se blive til virkelighed. Jesper vil bidrage med sin solide erfaring inden for projektudvikling til at styrke vores udviklingsarbejde og vil i øvrigt supportere vores andre fokusområder, siger udviklingsdirektør Steen Jønsson.



CASPER MARCK SVENDSEN SKAL UDVIDE ALDI-KÆDEN

📍 | Casper Marck Svendsen.

Den tyske discountkæde Aldi i Danmark har ansat Casper Marck Svendsen, der skal stå i spidsen for opdatering af Aldis butikskæde.

viklingen i Aldi Danmark.

41-årige Casper Marck Svendsen er et kendt navn i branchen og kommer med mere end 19 års erfaring fra virksomheder som

KAREN NIELSEN NY UDVIKLINGS-DIREKTØR I HINES

Karen Nielsen bliver ny udviklingsdirektør i investeringsselskabet Hines, der blandt andet har købt op på Strøget i København. Karen Nielsen har siden 2006 været Development Director hos Steen & Strøm med ansvaret for detailcentre i Danmark, hvor hun kom til fra en stilling som Project Manager i TK Development. Hun har også erfaring fra Søtoftegaard A/S og Q8.

Karen Nielsen er uddannet akademiingeniør fra Aalborg Universitet.

Mine prioriteter vil i første omgang være at få kørt vores store projekt i Købmagergade 44,46 og 50 godt i gang. Dernæst har jeg ansvaret for udviklingen af de ejendomme der udvikles i eget regi, og jeg vil sammen med Managing Director James Robson afsøge markedet for interessante investeringsobjekter i de nordiske lande primært inden for retail og boliger, siger Karen Nielsen.

📍 | Karen Nielsen.



Salling Group, som indtil for kort tid siden hed Dansk Supermarked, og Pandora. Hos Salling Group var han til sidst Group Senior Technical Director i Netto-kæden.

– Den kæmpe store opgave, der ligger foran os med at opdatere vores butikskæde, kræver, at vi arbejder sammen på tværs af hele landet. Det bliver Casper Marck Svendsens opgave at samle trådene, så vi kan få skabt grundlaget for en positiv udvikling for Aldi Danmark, siger adm. direktør Finn Tang, Aldi Danmark. I Danmark er der 189 Aldi-butikker

med knap 2.300 medarbejdere fordelt over hele landet. 150 af butikkerne skal flyttes, udvides, ombygges eller have en omfattende istandsættelse.

Aldi Danmark er en del af Aldi Nord Gruppen, der er en af Europas største discountkæder med mere end 5.000 butikker i Spanien, Portugal, Frankrig, Belgien, Holland, Luxembourg, Polen, Danmark og Tyskland.

Kunstner Lina Murel Jardorf

Idé & tegning



Modelering



Støbning



Værket



Hele skabelses-
processen
foregår på
atelieret i Allerød

Denne 2,5 m høj skulptur blev bestilt af privat samler. Skulpturen bærer titlen "Familiens kerne" og vejer omkring 400 kg og er i massiv bronze. Skulpturen er kommet i fint selskab med værker fra Trampedach, Kirkeby og Robert Jacobsen. Hele skabelsesprocessen foregår i og omkring atelieret i Allerød. Fra inspiration i naturen omkring Atelieret til tegning og den egentlige fysiske proces går i gang. På billederne ses 3 af de mange arbejdsgange en skulptur gennemgår inden det står færdigt. Efter ide og tegning modellerer Lina skulpturen i 1:1 og støberen støber skulpturen af flere omgange og samler værket til en hel skulptur. Derefter står den på syrebad og patinering, som giver den sidste smukke finish.

Kunst som investering

Er du interesseret i et værk til privaten eller til din virksomhed skal du være meget velkommen til at kontakte Lina Murel Jardorf for en uforpligtende snak.

Phone +45 23 99 18 99
Lina@LinaArt.dk
www.LinaArt.dk





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. Læs mere på estatemedia.dk/pluss

estate PLUSS



NÅR GLOBALT BLIVER LOKALT

CBRE er verdens førende erhvervsejendomsrådgiver med mere end 80.000 medarbejdere verden over. Vi arbejder dagligt med hvert et hjørne af ejendomsmarkedet – lige fra salg, udlejning og investering til rådgivning, vurdering, administration og drift.

CBRE

Verdens største. Lige rundt om hjørnet