
estate

MAGASIN OM BYGGERI, EJENDOM OG INVESTERING

Regionstema:

Odenses årti

**Derfor rammer sagen om
facadeplader så hårdt**

**Ejendomsadvokater
bliver boutiquekontorer**

**Makkerpar i
ejendomsbranchen:**

Vi ligner hinanden mere og mere

**Administratorer i
rivende udvikling**

HAVNEDRONNINGEN

Sådan skal By & Havn møde branchen

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 boligmassen, boligkoncentrationen og befolkningsudviklingen.
- Byggehistorik fordelt på kommuner.
- Boligmassen fordelt på kommuner.
- Planlagte boligprojekter opdelt efter type, omfang og forventet indflytningsdato.
- 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

EXOMETRIC ANALYTICS
www.exometric.com



8

indhold

- 04 Leder
- 08 Havnedronningen
Anne Skovbro vil skabe transparens i Danmarks største udviklingsselskab
- 18 Tema: Administration
De store bliver større
- 28 Tema: Juridisk rådgivning
Boutiquekontorer er det nye sort
- 34 Tema: Juridisk rådgivning
Kamp om milliarder i speget sag
- 56 Makkerpar i ejendomsbranchen
Stine Kepp og Flemming Buhl i spidsen for ejendomme for 7 milliarder kr.



67



56



34

ORDET ER DIT

- 40 Svaret er Ja!
Af Iben Winsløw, partner, Advokatfirmaet Winsløw
- 42 Kig i krystalkuglen og ikke i bakspejlet
Af Anders Sælan, projektchef, Ejendomsudviklingsselskabet TETRIS A/S

INDSIGT

- 16 Branchematrix
- 22 Tal og tendenser
- 45 Brancheguide
- 67 Regionstema: Odense
- 76 Virksomheder og mennesker

ANSVARSHAVENDE CHEFREDAKTØR:

Kamilla Sevel
sevel@estatemedia.dk
+45 42 76 00 20

ANNONCESALG:

Michael Mortensen
mortensen@estatemedia.dk
+45 28 34 03 19

ABONNEMENT OG KUNDESERVICE:

estatemedia.dk/abonnement
service@estatemedia.dk
+45 29 16 05 36

LAYOUT OG DESIGN:

Sarah den Iseger
iseger@estatemedia.dk
+45 53 67 62 10

FORSIDE:

Anne Skovbro
Foto: Wilfred Gachau

TRYK:

Stibo A/S



DANSKE MEDIER

Estate Media er medlem af Danske Medier.

Oplag: 4.200

ISSN 2245-6910.

ANSVARLIG UDGIVER:

Estate Media ApS
Nørre Farimagsgade 11 st.tv.
1364 København K.
+45 29 16 05 36
www.estatemedia.dk

ADM. DIREKTØR

Lars Bernt
bernt@estatemedia.dk
+45 52 17 06 44



Det er som om låsen er gået i baglås, selvom der er rigtig mange gode bud på en nøgle. Det er den gode proces, når der skal bygges nyt og udvikles på vores byer, som jeg efterlyser den rigtige nøgle til. For den kan man ikke altid tage for givet, og det giver frustrationer hos investorer og udviklere. Det er i dag de offentlige myndigheder, der driver processen, men måske burde ejendomsbranchen begynde at blande sig meget mere.

Alene det at få slået fast, at der faktisk er en grund til, at Danmark ikke skal være et museum, men et land, der udvikler sig, ville være på sin plads. I modsætning til, hvad mange tror, så vokser Danmark nemlig faktisk ganske meget i disse år, og vi er nu over 5,7 millioner indbyggere.

Så det er ikke kun, fordi vi flytter fra land til by og fra mindre byer til større byer, at der er brug for byudvikling. Det er også, fordi der mangler boliger til nye indbyggere og ikke mindst mangler der boliger, der kan opfylde behovet hos seniorer, hos unge og hos andre, der har ønsker til en bolig, de ikke har i forvejen. Men byudvikling betyder bestemt ikke, at man skal gå på kompromis med naturressourcerne, selvom det ofte er noget af det, som kritikerne af byudvikling hiver op som det første argument uden rigtig at blive modsagt.

Låsesmed efterspørges

I ejendomsbranchen er der en velbegrundet berøringsangst overfor borgerinddragelse, fordi det næsten altid komplicerer projekterne. Men måske skulle vi omfavne inddragelsen i stedet for gang på gang at undgå de indledende faser og lade planmyndighederne styre dem. Det kan i sidste ende kræve færre ressourcer end når sagen enten falder på jorden i sidste fase eller løber ind i en shitstorm på flere platforme, der så skal håndteres, og ofte trækker processen i langdrag.

I denne udgave af Estate Magasin kan du komme tæt på en af de profiler i branchen, som borgerinddragelse er helt forretningskritisk for. Anne Skovbro skal udvikle tusindvis af kvm i de kommende år, og hendes vigtigste pejlemærke er netop åbenheden og forsøget på at skabe den bedste proces.

Jegglæder mig til at debattere lokalplanlægning og den gode proces på Boligdagene 2019 i januar, hvor vi i Estate Media forsøger blandt andet at sætte den gode lokalplansproces til diskussion, - og hvor Anne Skovbro bliver en af dem, der går på scenen og deler ud af erfaringerne med arbejdet i By & Havn.

Rigtig god læsning!

FREJA
EJENDOMME

„I Freja sælger vi de ejendomme, du aldrig troede kom til salg“



Husk at tilmelde dig vores nyhedsbrev hvis du vil være blandt de første til at se vores spændende nye ejendomme.

— TILMELD DIG PÅ FREJA.BIZ/NYHEDSBREV



Tilmeld dig **bolig dagene** 2019

Deltag på årets vigtigste konference for alle professionelle i bolig- og ejendomsbranchen den 17.-18. januar 2019 på Hotel Vejlefjord. Mød boligministeren, branchens aktører og bliv opdateret på den seneste viden.

Læs det spændende opdaterede program og tilmeld dig på **boligdagene.dk**

estate VIDEN

Samarbejdspartnere:

EXOMETRIC NRG

danbolig
SAMARBEJDER MED NORDEA

Danske Bank
REALKREDIT
Danmark

APCOA
PARKING

Nordanö

MAXGRUPPEN
REKLAMEPROJEKTER



FOTO: WILFRED GACHAU

Havnedronningen

Af Kamilla Sevel

Anne Skovbro skal færdiggøre Ørestad, udvikle Nordhavn og bringe nye områder i spil i Sydhavnen. Men den nyeste fjer i hatten kan ende med at blive den største. Kom tæt på, hvordan By & Havn vil møde markedet med en ny direktør ved roret

-Helt generelt skal vi have skabt større åbenhed. Lige fra, hvordan vi griber processerne an til, hvad der kommer til salg, og hvordan vi fastsætter priserne. Tilgængelighed og transparens. Det bliver mine pejlemærker, siger adm. direktør Anne Skovbro, By & Havn.

Hun har været vant til højloftede kontorer fra sin tid som plandirektør på Københavns Rådhus, men nu er hun trådt ind i en hel verden belagt med messing og mahogni i hjørnekontoret på Københavns Havns hovedkontor på Toldboden. En traditionel post, der indbefatter opgaver lige fra at tage imod dronningen, når sommertogtet slutter, og kronebilen venter på at køre til Amalienborg, til forhandling af lejekontrakter på skure i de yderste havneområder. Men også en nøglepost i fornyelsen og udviklingen af København, som kun kan ske, hvis jorden i udviklingsområderne kan sælges. For den skal nemlig finansiere infrastrukturudbygningen. Så er hun forvalter eller sælger i sin nye rolle?

- Begge opgaver er vigtige. Men branchen vil nok opleve, at jeg griber det lidt anderledes an end tidligere. Så definitionerne er ikke længere så tydelige.

Der var mange i branchen, der blev overraskede, da Anne Skovbro valgte at gå fra plandirektørstillingen til filantropidirektør i Realdania. Det blev kaldt en retrætestilling efter de hårde år på rådhuset, hvor man skulle stå til rådighed nærmest døgnet rundt. Men overraskelsen var lige så stor, da det blev offentliggjort, at hun nu skulle efterfølge Jens Kramer Mikkelsen i By & Havn.

- Med alderen lærer man sig selv lidt bedre at kende, og jeg skal nok have noget at gå og bokse med. Jeg kan godt lide, når tingene bliver lidt svære og faktisk bliver mit humør bedre, når der er lidt fart på. Men der er da nogle, der har påpeget, at jeg virkelig må ville det, når jeg går fra en virksomhed med en formue på 21 milliarder kr. til en med en gæld på 16.

KUNSTIG Ø MÅSKE PÅ VEJ I DATTERSELSKAB

Regeringen og Københavns Kommune meldte ud i begyndelsen af oktober, at de ser København yderligere udviklet ved at anlægge en kunstig ø i havnen, der skal finansiere infrastrukturen fremadrettet.

Der er umiddelbart bred opbakning til ideen og selve udviklingen skal forankres i et datterselskab til By & Havn. Men selvom >

< - Især under finanskrisen var det en diskussion, om der skulle holdes brandudsalg i By & Havn for at sætte gang i udviklingen. Men i dag må jeg sige, at det var nok en god ide, at vi ventede for at sikre den bedste byudvikling, siger adm. direktør Anne Skovbro, By & Havn.



FOTO: WILFRED GACHAU



- Jeg går ind for fuld transparens. Jeg arbejder for eksempel på, at vi skal have CV på alle ledende medarbejdere på hjemmesiden, så man kan se vores kompetencer. Og jeg vil også have min løn og andre tal tilgængelige. Billedet på den her organisation skal jo ikke kun være mig, og det skal tydeliggøres, siger Anne Skovbro.

planerne er blevet godt modtaget, så bliver det ikke den første opgave, som Anne Skovbro skal tage fat på i sit nye regi. Faktisk var det en overraskelse, at den fulgte med, og hun blev først præsenteret for oplægget den 20. august, hvor hun tiltrådte stillingen. Det kan blive det største fokus, hvis det når så langt, men her og nu er det udviklingen af By & Havns nuværende opgaver, der er på agendaen.

- Jeg tror aldrig rigtig, at vi har mødt folk på deres egen banehalvdel – hverken investorer eller borgere, - og det skal vi nu. Det er faktisk så vigtigt, at jeg vil kalde det forretningskritisk, hvis vi ikke har en god dialog med offentligheden, siger Anne Skovbro.

Det er også forretningskritisk for mange udviklere, hvordan det bliver grebet an. For de store tilbageværende københavnske udviklingsområder ligger i By & Havns regi. Carlsberg bliver udviklet af Carlsberg selv, og mindre områder som Amager Strandvej er ved at være færdigudviklet.

- Vi ved, at investorerne generelt synes, at

vi gør det godt. Men vi skal have kigget på salgsprocessen, udmeldinger om priser og lignende, som skal gøres klarere. Og vi skal have kommunikeret, at ”ejerne har besluttet, at det er sådan, det er”. Der skal for eksempel ikke diskuteres metrobidrag. For det er fastlagt af ejerne og ikke til diskussion. Når det er sagt, så er det da sjovt, at der er så meget fokus på for eksempel metrobidraget. Det er jo ikke bidraget, man som investor burde forhandle, men selve prisen.

MERE MEDGØRLIG

Anne Skovbro vil gøre op med opfattelsen af By & Havns rolle som kommerciel aktør.

- Jeg har altid undret mig, når jeg har læst, at ”By & Havn” fungerer på markedsvilkår. Det gør alle virksomheder da, og vi er jo en virksomhed. Kommunerne må jo heller ikke sælge boligjord til private under markedspris. Vi har to ejere med lang horisont, men vi skal stadigvæk levere, og det kan vi også. Når det er sagt, så skal vi være mere transparente, så vi ikke undskylder os med, at vi fungerer på markedsvilkår. Det er et grundvilkår, og

vi kan samtidig gøre det godt. Vi kommer til at holde flere borgermøder, vi kommer til at arbejde med vores hjemmeside, så der er flere informationer, man har brug for, og vi skal håndtere processerne, så vi får større træfsikkerhed, siger Anne Skovbro.

Det sidste kæmper såvel Københavns Kommune som offentlige myndigheder over hele landet med. Til stor frustration for både institutionelle og private investorer.

- Vi ved godt, at investeringssikkerheden er afgørende. Papirøen ligger for eksempel lige ved siden af Krøyers Plads, der krævede 3 lokalplaner, før den gik igennem. Jeg sad selv med de to sidste i Københavns Kommune. Det skal ikke ske igen. Jeg tror på, at vi skal afdække de reelle ønsker hos borgerne helt fra start, så arkitekten kan tage hensyn til det allerede inden, han eller hun begynder at tegne.

Selve salgssituationen skal også gennemgås.

- Vi har mange gange kørt en ”beauty contest”, så vi fik flere bud ind på et byggeri. Men vi skal ➤



DU KAN OUTSOURCE HELE DIN KONTORPORTEFØLJE

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

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

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

VI UDVIDER VORES NETVÆRK

Hvis du har plads i din ejendom, så besøg regus.com/landlord

HVIS DU ER ERHVERVSMÆGLER,

så ring til os på +45 89 87 17 86 for at modtage 10 % provision

RegusTM



“Jeg har altid stået for klar kommunikation.”

Anne Skovbro.

se på om, det altid er det rigtige. Eller vi måske kan udvikle på en anden måde sammen med den, der køber arealerne.

Anne Skovbro indførte analyser af erhverv og bolig i sin tid i Københavns Kommune. Og det værktøj kommer hun til at tage med sig. Hun vil hellere vide end tro, så der bliver byplanlagt videre i København på et oplyst grundlag.

- Der er for eksempel ofte kritik af Ørestad og diskussioner om, hvad der skulle have været gjort anderledes. Men det er faktisk et paradoks for alle vores undersøgelser viser, at de, der bor og arbejder i Ørestad, er glade for det. Jeg har både brugt data og analyse, mens jeg var i Københavns Kommune, hvor vi lavede en ungdomsbolig task force for at sikre, at vi fik overblik over hvad vi havde, hvad vi manglede og hvad der skulle til for at få flere ungdomsboliger. Og jeg gjorde det i Realdania, hvor vi blandt andet målte på krav, ønsker og forventninger til seniorbofællesskaber.

GÅR IND SOM MEDINVESTOR

I projekter som P/S Nordhavn, som er en særlig konstruktion, hvor alle butikker i Nordhavn blev lagt ind i et særligt selskab, er By & Havn med som investor. Det er blandt andet en af de ting, som bestyrelsen nu skal se på.

- Vi skal i strategien se på, hvordan vi skal agere sammen med markedet fremover. Vi er tidligere gået med i projekter, og vi kan se, at det virker, når vi er med til at drive processen. Det er især det, jeg godt kan lide ved By & Havn-konstruktionen. Vi er en aktør, der er hjælpsom for en hovedstad. Vi kan tænke langsigtet, og vi kan tænke helhedsorienteret,

når vi udvikler bydele. I modsætning til den proces, jeg stod i spidsen for i Sydhavnen, som var præget af mange individuelle grundejere, og det blev et stort og svært puslespil, der skulle gå op.

Da Anne Skovbro sad som plandirektør var hun selv ansvarlig for relationen til By & Havn.

- Før kunne jeg sidde på den anden side af bordet og sige, at ”det ville være godt, hvis I

gjorde sådan i stedet for”. Det giver mig en enorm fordel nu, hvor jeg selv sidder med bolden. Jeg ved, hvad der tænkes på ejersiden også hos ministeriet, og derfor kan jeg se, hvad der skal skrues på for, at vi kan levere. Og samtidig ved jeg, hvor der skal et lidt længere træk til.

EJENDOMME TIL UDLEJNING SKAL GENNEMGÅES

Et forretningsområde, som Anne Skovbro synes har fået for lidt opmærksomhed, er de mange ejendomme, som By & Havn selv ejer. Måske også fordi de stille og roligt har gennemgået en markant transformation de senere år.

- Før i tiden var vores lejere ofte relateret til havneformål. Men sådan er det ikke længere. Derfor har vi en diskussion med os selv om behovet for facility management. Der er ikke tale om et kæmpe stjernekrigsprojekt, men vi vil gerne tættere på lejerne og vide mere om dem, så vi kan sikre lejeindtægterne bedre. Det er en ændring, der er sket gradvist i for eksempel Tulipanen, som er de ejendomme, der ligger for enden af Langelinie, og vi skal se på, hvad vores rolle skal være i fremtiden.

Anne Skovbro er imponeret af sin nye arbejdsplads, når det gælder arbejdet med bæredygtighed.

By & Havn har stadig arealer i Sydhavnen, som skal planlægges.



DOKUMENTERET HØJERE AFKAST OG LAVERE RISIKO

FORENING	ÅTD	1 ÅR	3 ÅR	5 ÅR	7 ÅR
Formuepleje Penta	10,0%	15,4%	73,7%	110,5%	310,4%
Globalt aktieindeks – MSCI AC NR	7,5%	12,0%	40,1%	76,6%	149,8%

Verdensaktieindekset er MSCI World AC inklusiv geninvesterede nettoudbytter målt i danske kroner. De angivne afkast er efter omkostninger og opgjort pr. 30. september 2018. Risikorammerne for Formuepleje Penta blev sænket markant fra 1. april 2009 og har været uændret siden.

Når du investerer i Formuepleje Penta, får du afkastet fra cirka 60 store globale aktier sammen med en stabil investering i realkreditobligationer. Porteføljen, som vi styrer aktivt, består af cirka 25% aktier og 75% obligationer.

Vi sikrer, at investeringen altid har den rigtige balance mellem aktier og obligationer ved at anvende gearing. På den måde opnår vi for Formuepleje Penta, at risikoen for store tab over en treårig periode er lavere end ved en tilsvarende investering i verdensaktieindekset. Når man måler på treårige horisonter, er worst case-scenariet for de to investeringer med 95 procent sandsynlighed således -25% for verdensaktieindekset, mens det til sammenligning er -15% for Formuepleje Penta.

Formuepleje Penta er en del af en bred produktpalette af både gearede og ugearede investeringsløsninger med hver deres afkast- og risikoprofil. Læs mere om Formuepleje, vores koncept og afkast på formuepleje.dk, hvor du også kan bestille en gratis intropakke. Du er også velkommen til at kontakte en rådgiver på 87 46 49 00 for at høre mere om, hvad vi kan gøre for dig og din økonomi.

FORMUE | PLEJE Penta

Formuepleje anbefaler investorer at søge rådgivning forud for enhver investering i værdipapirer. Historiske afkast er ingen garanti for fremtidige afkast.



FOTO: BY & HAVN

▲ - Det er interessant, at der var en forventning om, at beboerne i Nordhavn langt hen ad vejen ville være børnefamilier. Men det er det ikke. Det er voksne 50+ og de børn, der flytter ind er overvejende teenagere, siger Anne Skovbro. Her Århusgadekvarteret.

- Jeg synes ikke, at vi har gjort ret meget ud af at fortælle den historie, men det har vi indadtil i vores krav til bygherrerne. Vi har oparbejdet en enorm erfaring i forhold til at arbejde med bæredygtighed, og vores byudvikling lægger sig tæt op ad FN's verdensmål. Vi stiller høje krav, og jeg kan høre, at pensionsselskaberne er enige i den tilgang. Men en ting er, at bygherrerne synes, det er en god ide. Det kan være svært at gribe det rigtigt an, og der vil vi gerne bidrage i endnu højere grad.

Anne Skovbro tror på den blandede by på flere niveauer. Hun bor selv i Kartoffelrækkerne på Østerbro og er gift med Jacob Andersen, der med erfaring som projektudvikler i blandt andet Carlsberg Byen, i dag er selvstændig boligudvikler af især rækkehuse. Og det ligger hende på sinde, at der netop bliver flere forskellige boligtyper i By & Havns boligkvarterer.

- Jeg ved på egen krop en masse om, hvilke

husbredder og dybder, der virker og ikke virker. Vi har snakket meget om i kommunen, at der må kunne udvikles nye boligtyper, så alt ikke er ens, og her er rækkehuse et godt eksempel.

Det gælder også almene boliger.

- Vi kommer helt sikkert til at få flere almene boliger. I Ørestad Nord er der cirka 25 procent, i Ørestad City cirka 20 procent og Ørestad Syd er også godt på vej, så der har vi levet op til vores forpligtigelse. Derfor er almene boliger eller ej nok mest en Nordhavn diskussion. I Århusgadekvarteret er der kun 8-10 procent. Det er ikke kun grundpriserne, der fordyrer det nogle gange. Det er også kravene i lokalplanen til byggerierne, men vi arbejder videre med det i samarbejde med kommunen.

Strategien for de kommende år er snart ved at være klar. Men By & Havn er ikke herre over markedsvilkår som prisudvikling og boligefterspørgsel. Og prisudviklingen er voldsom.

► 35.000 indbyggere og lige så mange arbejdspladser kan der være på Lyntteholmen, som er regeringens bud på, hvordan København skal vokse. Udvikling af øen foreslås lagt i et datterselskab af By & Havn.

- Jeg tror, vi skal være enormt optaget af den prisudvikling, der er i markedet. Det er for eksempel kritisk for de familier, der har købt i Nordhavn, at der nu er usikkerhed omkring de nye ejendomsvurderinger. Vi ved dybest set ikke, hvad der sker om få år, og om vi bliver ramt af det. For den enkelte køber er det den samlede pris, der tæller, og det betyder meget for en husstandsøkonomi, hvis der skal lægges 3-5.000 kr. mere om måneden, som ikke var beregnet, da huset blev købt ind. Det bliver vi nødt til at have fuldt fokus på.

Men først og fremmest skal der leveres på de interne linjer.

- Vi ser os selv som et selskab med store kompetencer, som vi gerne stiller til rådighed. Vi skal være en troværdig organisation, der kan levere, så de kommer endnu mere i spil. ■



FOTO: BY & HAVN

Branche MATRIX



NEWSEC

VED DU NOK

OM FJERKRÆ OG DATA

I Newsec Datea indsamler vi dagligt kolossale mængder data fra tusindvis af ejendomme om bl.a. indeklima, lejere og ejendommens tilstand. Som kunde får du adgang til denne værdifulde viden i form af knivskarpe online-værktøjer og kloge rapporter. Skarpe og kloge, ja, lige som (f)uglen, du ved.

THE FULL SERVICE PROPERTY HOUSE

NEWSEC DATEA
PROPERTY ASSET MANAGEMENT
45 26 01 02



FOTO: NEWS ORESUND - JENNY ANDERSSON

▲ På boligsiden opkræver Danmarks største administratorer husleje og administrerer ejendomme for både ejer- og andelsforeninger foruden for professionelle investorer i udlejningsejendomme.

Der er købt heftigt ind i ejendoms-markedet de seneste år. Nu skal ejendommene passes og plejes, så de bliver enten driftssikre på den lange bane eller klar til at blive skudt af igen, og det gør administratorer og asset managers klar til. Mest synligt har det været, at Danmarks to største administratorer yderligere har konsolideret sig for at kunne møde efterspørgslen. Og det er der god grund til for der er andre, der står klar til at byde ind.

Deas har stået for det mest markante træk med overtagelsen af Nordea Ejendomme med ejendomme for 22 milliarder kr., 90 medarbejdere og 2.700 kontor-, butiks- og lagerlejemål samt cirka 1.150 boliglejemål.

Med overtagelsen af Nordea Ejendomme styrker Deas sin position markant inden for både asset management og ejendomsadministration. DEAS-koncernen vil efter overtagelsen af Nordea Ejendomme forvalte en

samlet portefølje på over 140 milliarder kr., og mens det har været en udfordring at få asset management benet rigtig op at stå, når man er stærkt forankret i administrationsdelen, så tilfører overtagelsen af Nordea Ejendomme netop de kompetencer til Deas.

- Hvis Deas også i fremtiden skal være konkurrencedygtig, så kræver det, at vi både på portefølje- og på ejendomsniveau kan tilbyde investorerne den grad af forvaltning, der matcher det enkelte aktiv. Det betyder også, at det i fremtiden skal være langt mere tydeligt for kunderne, om de køber asset management eller ejendomsadministration, siger adm. direktør Henrik Dahl Jeppesen, Deas.

Også hos konkurrenten Newsec Datea har man tilført yderligere volumen med købet af Salling Ejendomsadministration og dermed især fået langt større geografisk dækning.

- Vi har længe haft Salling i kikkerten og er

Vi vil også være med...

Administratorerne konsoliderer sig. Og nye kræfter står klar til at byde ind i branchen

Af Kamilla Sevel og Søren Duran Duus

glade for endelig at være kommet i mål. Det er spændende at fortsætte udvidelsen på det danske marked, som vi tror stærkt på, siger Head of Property Asset Management, Björn Lindeborg, Newsec.

Købene ændrer dog ikke på den overordnede rollefordeling. Deas er fortsat Danmarks største administrationsselskab fulgt af Datea, der netop har konsolideret aftalen om at forvalte det tidligere moderselskab Dades' ejendomme, hvilket er en portefølje på mere end 1.000.000 kvm.

Det fondsejede CEJ har i stedet valgt at opruste indefra med stærke kompetencer hentet fra netop Deas. I september tiltrådte John Krøger som ny økonomidirektør efter ni år i Deas. Han skal være med til at gøre CEJ's vækststrategi til virkelighed.

- Med John tager vi et stort skridt videre i vores forretningsudvikling. CEJ har nu en

størrelse, der kræver en person med Johns evner og erfaring til at lede og videreudvikle en af hjørnestenene i vores forretning. John har siddet midt i det økonomiske maskinrum hos en række store virksomheder og har dyb viden om alt fra due diligence processer til at levere hurtig og præcis økonomiinformation, siger adm. direktør Anne Marie Oksen, CEJ Ejendomsadministration, der har meldt tydeligt ud, at det strategiske fokus er organisk vækst med skarpt fokus på optimering af processerne for at kunne levere bedre administration.

Markedet i dag er præget af netop de 3 aktører foruden Cobblestone Property Management, der aktivt har valgt at sprede sig segmentmæssigt i løbet af de seneste måneder med overtagelsen af NHC Asset Management.

- Frem mod 2025 får København 7.000-10.000 nye hotelværelser. Nogle af investeringerne kommer fra etablerede hotelinvestorer, men mange nye pensionskasser, kapitalfonde og

udviklere er også gået ind i segmentet, og ikke alle har in-house-kompetencer til at håndtere hotelaktiver. Forvaltning af hotelaktiver er ikke almindelige ejendomsadministration, og med tilførelsen af specialkompetencer og mange års erfaring fra NHC øjner vi en mulighed for at udvikle et nyt marked, som flugter rigtig godt med vores overordnede strategi, siger adm. direktør Rasmus Juul-Nyholm, Cobblestone Property Management.

Det er ikke kun de virksomheder, der allerede er primært fokuseret på administra-tion og asset management, der opruster.

I takt med, at der breder sig en udbredt opfattelse af, at transaktionsmængden er nedadgående, ser flere advokatfirmaer en mulighed for at byde ind på de juridiske ydelser, der følger med drift af ejendommene. Det kan for eksempel være på det lejeretlige område, i forbindelse med entreprisopgaver eller andre ikke direkte administrative opgaver.





▲ – Vi er vældig glade for at kunne sige velkommen til Thomas hos Newsec, siger Björn Lindeborg, der er direktør for Newsecs administrationsafdeling, om ansættelsen af Thomas Kempf i eftersommeren.

- Det er et område, vi kigger ind i og allerede har mange opgaver i, fordi vi netop som mindre advokatkontor er godt gearret til at påtage os den slags opgaver, siger partner Iben Winsløw, advokatfirmaet Winsløw, der i partnerkredsen også har medejer af netop Cobblestone, Finn Träff.

Winsløw har mange mindre klienter, som løbende har sager omkring lejeret eller renoveringer i forbindelse med deres portefølje, men som ikke har brug for den

bredde eller volumen som de større kontorer kan tilbyde.

Det er partner i et af Danmarks største advokatfirmaer, Steen Puch Holm-Larsen, Bech-Bruun, meget opmærksom på.

- Vi oplever øget konkurrence fra de mindre kontorer på mindre ikke-komplekse sager indenfor entreprise- og lejeret, der relaterer sig til asset management. Derfor har vi øget fokus på netop de opgaver og er faktisk i gang

➤ Adm. direktør Anne Marie Oksen har over 850 ejendomme under administration i CEJ.

med at opruste med yderligere specialiserede jurister indenfor lejeret mv., der med en partner i spidsen for netop det område skal udvide og skræddersy vores ydelser. Det er et forsøg på at ruste virksomheden til at kunne påtage sig endnu flere af den type sager, nu når transaktionsmarkedet måske falder. Samtidig er vi opmærksomme på, at det kræver, at vi løbende arbejder med nye alternative og fleksible prisstrukturer for de ydelser. ■



*Administration er også at
levere detaljeret og overskuelig
rapportering*

John Krøger, Økonomidirektør i CEJ

CEJ er eksperter i at optimere din ejendoms værdi

Hos CEJ fokuserer vi på én ting. Ejendomsadministration. Og vi er specialister i at optimere din ejendoms værdi. Vi har udviklet et unikt værktøj, som vi kalder DOE (driftsoptimerende ejendomsadministration), hvor vi blandt andet sammenligner din ejendoms driftstal med nøgleparametre fra vores portefølje på over 850 ejendomme. På den måde øges ejendomsværdien og omkostningerne holdes nede.

Ring til 33 33 82 82 eller gå ind på www.cej.dk og få mere ud af din ejendom.



Når størst ikke nødvendigvis er bedst

Taurus Ejendomsadministration

Aarhus · København

Tlf. +45 86 12 20 20

www.taurus.dk · taurus@taurus.dk

BYGGEPROJEKTER I DANMARK

Tal og fakta om aktuelle byggerier

DE 5 STØRSTE BYGGEPROJEKTER I DANSKE REGIONER MED BYGGESTART SEPTEMBER 2018

SJÆLLAND			
Projekt	By	Mio. kr.	Slut
 Eco Village, Skråningen - Opførelse af boliger	Lejre	94	201906
 Møn Ny Vandværk - Opførelse af vandværk	Stege	40	202002
 Kalundborg Gymnasium - Om- og tilbygning til gymnasium	Kalundborg	35	201912
 Klimasikring på Sprogø - Kystsikring	Korsør	35	201902
 SmedeGaarden, 1. etape - Opførelse af boliger og forretning	Holbæk	30	201908

HOVEDSTADEN			
Projekt	By	Mio. kr.	Slut
 Lyngby Hovedgade - Opførelse af ungdomsboliger og erhverv	Kongens Lyngby	200	202004
 Rigshospitalet - Nordfløjen - Fase 2 - Opførelse af hospitalsbygning	København Ø	130	201912
 Hannemanns Allé - Opførelse af hotel	København S	120	201912
 Egedal Stationsby - Opførelse af boliger	Ølstykke	70	201912
 AAB afd. 105 - Grønttorvet - Opførelse af almene boliger og erhverv	Valby	61	201912

NORDJYLLAND			
Projekt	By	Mio. kr.	Slut
 Nyt Aalborg Universitetshospital - Delprojekt A - Opførelse af tunnel og serviceby	Gistrup	155	202011
 Fredensbo afd. 1 - Renovering af boliger	Brønderslev	24	201901
 Livø Havn - Renovering af havn	Ranum	11	201905
 Spar Klitmøller - Udvidelse af forretning	Thisted	8	201902
 Hobrovej/E45, Svenstrup - Udvidelse af vej	Svenstrup J	6	201902

MIDTJYLLAND			
Projekt	By	Mio. kr.	Slut
 Hovedbiblioteket Mølleparken - Ombygning til hostel samt opførelse af boliger	Aarhus C	216	202010
 Botanisk Have - Opførelse af boliger	Aarhus C	140	202102
 Bredhøj, Afdeling 90 - Opførelse af almene boliger	Silkeborg	140	202006
 Ambiente - Opførelse af domicil	Skanderborg	125	201906
 Gellerup - Toveshøj - Pilotprojekt B7 - Renovering af boligblok	Brabrand	105	201907

SYDDANMARK			
Projekt	By	Mio. kr.	Slut
 HAB - afd. 70 - Præstevænget - Opførelse af punkthuse	Vejen	80	201912
 Opførelse af økologisk biogas-anlæg - Outrup - Opførelse af økologisk biogasanlæg	Outrup	80	201903
 Østre Gaspark - Gasværks-grunden - Opførelse af boliger	Odense C	80	202002
 Dampskibsmolen - Opførelse af boliger	Nyborg	60	201908
 Kolding Åpark Centralrense-anlægget Agtrup - Etablering af supplerende pumpesystem	Kolding	50	202001

BYGGEFAKTA

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

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

DE 10 STØRSTE ARKITEKTER I PERIODEN

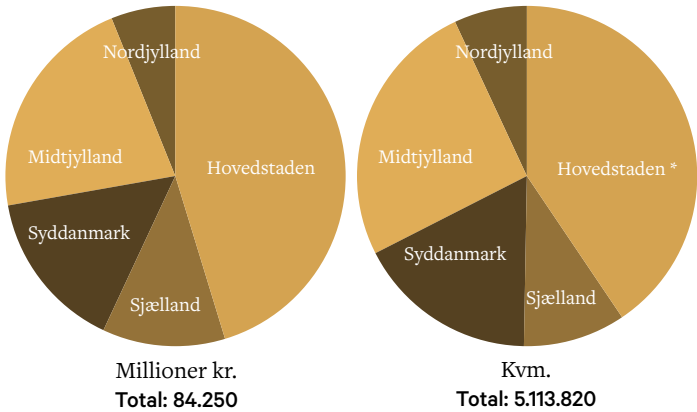
Hele Danmark fra 1.10.2017- 30.9.2018	
Arkitema K/S	
Sweco Danmark A/S	
Vilhelm Lauritzen Arkitekter A/S	
Rum A/S	
JJW Arkitekter A/S	
Schmidt Hammer Lassen Architects K/S	
Creo Arkitekter A/S	
PLH Arkitekter A/S	
Mangor & Nagel A/S	
C.F. Møller A/S	TOP 10

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

Projekt	By	Mill. kr.	Slut
Hovedbiblioteket Mølleparken - Ombygning til hostel samt opførelse af boliger	Aarhus C	216	202010
Lyngby Hovedgade - Opførelse af ungdomsboliger og erhverv	Kongens Lyngby	200	202004
Nyt Aalborg Universitetshospital - Delprojekt A - Opførelse af tunnel og serviceby	Gistrup	155	202011
Botanisk Have - Opførelse af boliger	Aarhus C	140	202102
Bredhøj, Afdeling 90 - Opførelse af almene boliger	Silkeborg	140	202006
Rigshospitalet - Nordfløjen - Fase 2 - Opførelse af hospitalsbygning	København Ø	130	201912
Ambiente - Opførelse af domicil	Skanderborg	125	201906
Hannemanns Allé - Opførelse af hotel	København S	120	201912
Gellerup - Toveshøj - Pilotprojekt B7 - Renovering af boligblok	Brabrand	105	201907
Gullestrup - Opførelse af boliger	Herning	97	201906

IGANGSATTE BYGGERIER 1.10.2017 - 30.9.2018

Fordelt på regioner



Hele Danmark – fra fra 1.10.2017- 30.9.2018

Fordelt på hovedgrupper	Mio. kr.	Kvm.
 Boliger - huse og lejligheder	31.186	2.367.906
 Sport, fritid, kultur & hotel	7.402	438.057
 Butik, kontor, lager, industri & transport	15.064	1.375.546
 Skoler, uddannelse & forskning	8.660	542.254
 Sundheds- & socialvænet	4.974	277.926
 Off. bygn. politi, militæret & beredskabst.	988	95.051
 Energi og renovation	3.277	45.921
 Anlægsarbejder *	21.022	94.250
Total	92.573	5.236.912

Hele Danmark	Mio. kr.	Kvm
2017 Oktober	6.514	409.353
2017 November	4.404	301.497
2017 December	4.705	322.758
2018 Januar	9.435	716.153
2018 Februar	9.073	494.290
2018 Marts	7.611	409.169
2018 April	8.272	443.781
2018 Maj	7.629	484.025
2018 Juni	9.517	589.577
2018 Juli	2.327	145.075
2018 August *	18.845	654.433
2018 September	4.241	266.801
Total	92.573	5.236.912

* Indeholder sag "Metro Sydhavn - Etablering af metrobane" startet august 2018 og varer frem til juni 2024 værdi 8,3 mia kr.

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
	Brunagervej 2	Hasselager	48.000	146	Hilton Foods Danmark	Coop Danmark	3.035
	Strandbyvej 62	Haarby	5.936	90,5	Privat Investor	Privat Investor	15.272
	Kystvejen 24	Kastrup	28.000	Est. 285	Palm Capital	Københavns Lufthavne A/S	Est. 10.180
	Willemoesgade 15	Aarhus N	12.135	Est. 48,5	Privat Investor	Freja Ejendomme	Est. 4.000
	Frederiksberg Alle 32	Frederiksberg C	2.351	73	PFA	Privat Investor	31.051
	Søndergade 45, Åboulevarden 80	Aarhus C	4.755	Est. >200	Standard Life Aberdeen	Privat Investor	Est. 44.000
	Østre Stationsvej 4-6, Dronningensgade, Jagtvej, Kongensgade og Rosengårdsvej	Odense	6.284	105	Privat Investor	Privat Investor	16.709
	Dalumvej 46	Odense	3.748	Est. 65	Privat Investor	Privat Investor	Est. 17.343
	Petersbjerggård 2	Kolding	5.312	80,5	Alm. Brand Ejendomsinvest A/S	Privat Investor	15.154
	Gammel Kalkbrænderi Vej 51A	København Ø	42.201	Est. 970	PENSAM	NIAM	Est. 23.000
	Frederikskaj 8	København SV	9.156	Est. 240	JØP & DIP	Telenor	Est. 26.212
	Esrumvej 145	Helsingør	15.400	35,3	Bovieran & Private investors	Freja Ejendomme A/S	2.293



Pensam har købt Tietgens Have på Østerbro i København af Niam. Ejendommen er udlejet til Skat, DIIS og Københavns Kommune. Udover kontorlejemålene indeholder ejendommen en Aldi og en parkeringskælder med mere end 350 pladser. Ejendommen har været købt og solgt flere gange siden den i goerne var ejet af det daværende svenskejede Volvo-ejede ejendomsselskab Pleiad.



Automatisk opdatering af dine lån – det får du med Lima



Se den korte video på
lima.scanrate.dk

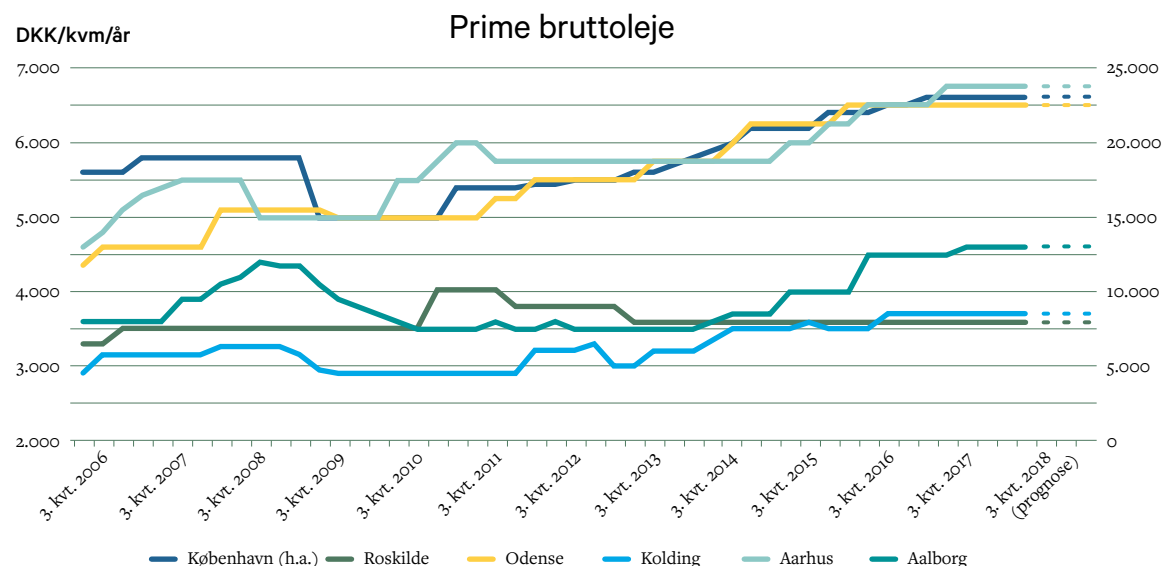


Lima giver os veldokumenterede rapporter, som blandt andet bruges i vores bestyrelsesarbejde samtidig sikrer Lima, at vores låneportefølje altid er opdateret, hvilket letter os for mange timers manuel tastearbejde.
Palle Jensen, Adm. Direktør, Løvbjerg Ejendomme A/S

Lima er et godt simuleringsværktøj til omlægning af lån og køb af nye ejendomme. Med rapporterne fra Lima får vi overblik over vores risikoprofil og likviditeten i vores låneportefølje på tværs af selskaber og ejendomme.
Morten Lambæk Jensen, CEO, Trifina Koncernen

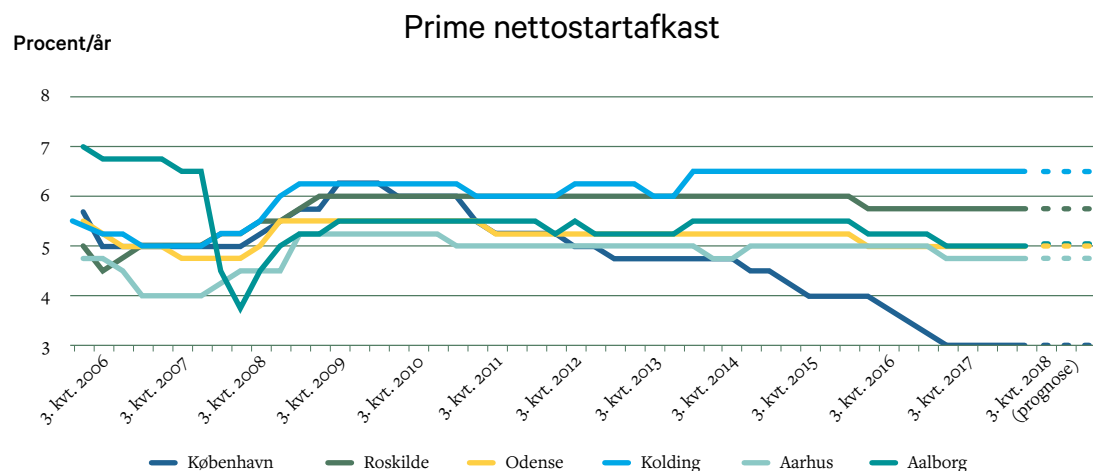
SCANRATE
Scanrate Financial Systems A/S
Åbogade 15
8200 Aarhus N
lima.scanrate.dk - tlf. 86 205 260

BUTIK - DANMARK



Lejeaktiviteten er stigende på tværs af landet. Den stabile vækst i danskernes privatforbrug bidrager til løbende at forbedre forretningsvilkårene blandt de butiksdrevende. Mest iøjnefaldende er fremgangen i Food & Beverage-segmentet, som vokser i byernes gå- og hovedhandelsgader. Baggrunden er dels, at danskerne spiser mere ude og at man i de større byer oplever en stigning i antallet af besøgende turister. I København har medvinden i restaurationsbranchen

skabt grobund for en ny bølge af madmarkedskoncepter, der blandt andet tæller Tivoli Food Hall, Broens Gadekøkken og Copenhagen Street Food. Den positive udvikling har også vakt opmærksomhed hos flere større internationale restaurantkæder, som enten udviser interesse eller allerede er i gang med at etablere sig på det københavnske F&B-marked, og det smitter af på efterspørgslen efter lokaler.



På investeringsmarkedet er interessen størst omkring High Street ejendomme i København og Aarhus. I København topper interessen ved ejendomme placeret på de centrale dele af Strøget og Købmagergade. Her handles ejendommene til startafkast i niveauet omkring 3 procent, hvis de kan fortsætte med den eksisterende anvendelse. Interessen kommer typisk

fra større internationale investorer både de, som allerede er på plads i Danmark, men også helt nye aktører er yderst opmærksomme på København, som deres næste lokation. Nybolig Erhverv forventer ingen ændring i hverken lejepriser eller afkast frem mod 2. kvartal 2019.

Bordtennis og investering har intet til fælles

Vi ville som regel være enige. Men i takt med at områder i større europæiske byer gennemgår byfornyelse, flytter flere iværksættervirksomheder til. Og de mange unge virksomheder efterspørger mere kontorplads... og flere bordtennisborde til at underholde medarbejderne.

Vi har investeret 42,5 milliarder kroner i europæiske kontorejendomme de seneste tre år. Opdag hvordan vores lokalkendskab og markedsindsigt kan hjælpe dig til at finde den rette investeringsmulighed.

Boutiquekontorer er det nye sort

Flere mindre advokatkontorer skyder op med sigte på ejendomsbranchen. Den topspecialiserede faglighed og større frihed for den enkelte advokat er noget af det, der trækker

Af Kamilla Sevel

< - Vi tror på, at glade og trygge medarbejdere yder bedre rådgivning. Vi har besluttet ikke at have faste debiterings- og omsætningskrav, vi bruger ikke kunde- og konkurrenceklausuler, og vi tilbyder vores medarbejdere stor fleksibilitet og work/life-balance. Hver mandag spørger vi medarbejderne, om de har for meget eller for lidt arbejde, og døren til partnernes kontorer er altid åben, siger advokat og partner Søren Plomgaard, Klar Advokater, der her sidder for bordenden.

Det går godt i ejendomsbranchen. Også på advokatkontorernes afdelinger for Fast Ejendom og Entreprise. Det betyder, at flere advokater får blod på tanden i forhold til at blive selvstændige, mens de store kontorer forsøger at profilere sig for at stå skarpere. Både overfor klienterne men ikke mindst overfor de advokater og partnere, som de gerne vil holde på.

Et af de første advokatkontorer, der valgte at gå all-in på byggebranchen var Molt Wengel, der blev stiftet i 2005, hvor Christian Molt Wengel startede med 1 mand og et skrivebord. Og det har både givet op- og nedture i takt med branchens udvikling.

- Jeg tror godt, at man kan kalde det en megatrend i advokatbranchen, at enten skal man udvikle sig til et one-stop shopping kontor eller også skal man dyrke sin niche. For vores vedkommende tog vi et strategisk valg og definerede, at vi ville være det kontor, der gjorde en forskel for byggebranchen. Men man bliver mere udsat med en smal ekspertise,

og vi har da prøvet modgang, siger advokat og partner Christian Molt Wengel om tiden omkring 2009, hvor byggeriet næsten gik i stå.

De sidste 5 år er medarbejderstaben 4-doblet i Molt Wengel, så der i dag er over 50 medarbejdere, og alene de sidste 3 år er der sat underskrift på 1.440 entrepriseretlige sager.

- Kunderne bliver mere specialiserede, og hvis man skal kunne matche det, nytter det ikke at være 5 jurister. Det er helt grundlæggende for et nichekontor som vores at være 100 procent specialiseret for at få succes, men det handler ikke kun om juridisk indsigt. Det afgørende er, at man også har brancheindsigt og kan matche det organisatorisk, når graden af kompleksitet stiger. Derfor har vi gennem de 13 år, vi har eksisteret, måttet nytænke den måde, vi organiserer os på. Vores organisation er flad, og vi arbejder i teams på tværs af kompetencer og funktioner. Man siger ofte, at advokatbranchen ikke er forandringsparat, men det synes jeg nu nok, når man ser det i den kontekst, siger Christian Molt Wengel. >



▲ - Når vores vision er, at vi vil gøre en forskel for byggebranchen, så giver det jo ikke mening, at vi gør noget andet end det, siger stifter af advokatfirmaet Molt Wengel, Christian Molt Wengel.

Et af de parametre, som de mindre advokatkontorer spiller ind med, er graden af transparens. Flere er for eksempel begyndt at offentliggøre deres timesatser.

- Vi stræber efter at kombinere klassiske advokatdyder med personlighed, nærvær og transparens og have en høj grad af åbenhed og forventningsafstemning i forhold til klienter og medarbejdere. De kerneværdier har været med til, at Klar Advokater har kunnet etablere sig som et boutiquekontor inden for fast ejendom, siger advokat og partner Søren Plomgaard, Klar Advokater.

Klar Advokaters kerneydelser er projektudvikling, erhvervslejeret, transaktioner og retssager og ligesom Molt Wengel har væksten i ejendomsmarkedet understøttet en markant vækst på få år.

- Det har været en spændende rejse at vokse fra 3 til 26 medarbejdere siden 2009. Vi er opmærksomme på, at vi også fremadrettet

skal huske den strategi, der har bragt os hertil. Rådgivningen skal være ærlig og konstruktiv uden en masse forbehold og fine ord. Vores kunder skal fortsat opleve stor partneropmærksomhed i deres sager, og det gør de, fordi strukturen i Klar Advokater ikke er pyramideformet med partneren på toppen. Vi stiler efter en mere ”rektangulær” struktur, hvor der er højst en til to medarbejdere tilknyttet hver partner, siger Søren Plomgaard.

For at understøtte profilen bedst muligt går Klar Advokater målrettet efter medarbejdere, som er specialister inden for nicheretsområder, der har en snitflade med kernekompetencerne. Det gælder for eksempel skattespecialisten Søren Kjær Madsen, der i februar kom til fra en stilling som kontorchef i Landsskatteretten og Skatteankestyrelsen.

Ligesom flere af de mellemstore kontorer i dag opstod i kølvandet på den seneste konjunkturcyklus, så bryder andre ud for sig selv i øjeblikket. Det gælder for eksempel

Marcel Goldin, der sidste år forlod Kromann Reumert og efter en periode på egne ben nu er en del af Trep Advokater med indtil videre 3 partnere med fokus på blandt andet ejendomsbranchen.

- Der er mange, der flytter rundt i øjeblikket på samme måde som mig. Jeg skiftede, fordi jeg godt kunne tænke mig i højere grad at være selvstændig. På et stort kontor føler man sig nemt som ansat, selvom man er partner, siger Marcel Goldin, nu partner i Trep Advokater, der tog springet, efter han blandt andet havde været advokat for ECE Projektmanagement på Rosengårdcentret-transaktionen i Odense i 2013 og havde et håb om at kunne fortsætte som advokat for lignende klienter.

Det var især ønsket om selv at have hånden på kogepladen, der drev ham.

- Jeg er ikke blevet en dårligere advokat af at forlade Kromann Reumert. Men jeg kan tilbyde noget andet blandt andet på pris. Jeg

kan også tillade mig at sige nej til en sag. Det kunne jeg ikke før.

Men der er klienter, der vælger et mindre advokathus fra på forhånd.

- Nogle gange tænker jeg på, hvorfor de konsekvent vælger de store huse. Men jeg synes også, at vi ser det ændre sig i retning af, at flere klienter forlader den traditionsbundne tankegang og ikke kun vælger det sikre kort. Som jeg ser det er de store huse uvurderlige i forbindelse med de store transaktioner, men i mange andre sager risikerer man enten at betale for meget eller at information går tabt, fordi sagen håndteres af andre end den direkte kontaktperson, siger Marcel Goldin, der oplever, at flere har taget samme skridt som han, og at man er god til at hjælpe og anbefale hinanden, så det bliver nemmere at servicere klienterne.

Blandt de største advokater er opmærksomheden allerede skærpet i forhold til at >



▲ Emilie Møller tiltrådte 1. oktober som partner i DLA Pipers afdeling for Fast Ejendom, hvor hun skal stå i spidsen for arbejdet med at styrke DLA Pipers position inden for markedet for transaktioner med fast ejendom. Hun får fast base på DLA Piper Denmarks kontor i København.

WINSLØW ADVOKATFIRMA VOKSER I ET MARKED MED HØJ AKTIVITET

Som et specialistfirma med fokus på rådgivning af klienter i ejendomsmarkedet er vores klare strategi at være det bedste alternativ til de store advokatfirmaer, når det gælder fast ejendom.

Vi oplever en branche i forandring med flere nye spillere på markedet og en stigende efterspørgsel på specialitydelser, der leveres effektivt og i kombination med et personligt engagement og forretningsmæssig forståelse af klienternes virksomhed og det marked, de opererer i. For at imødekomme den efterspørgsel udvider Winsløw Advokatfirma partnerkredsen med 2 partnere pr. 1. januar 2019.

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

W I N S L Ø W
MARCALLIANCE
THE BRIDGE TO YOUR GLOBAL LAWYER



KROMANN
REUMERT

Vi bygger på viden.

Alle projekter kræver et solidt juridisk fundament. Hos Kromann Reumert har vi et indgående kendskab til ejendoms- og byggebranchen. Den viden bruger vi aktivt til at sikre, at vores rådgivning svarer til den forretningsmæssige virkelighed, som vores klienter indgår i.

➤ - Vores force består blandt andet i, at vi hele tiden har adgang til ny lovgivning via funktioner i huset. Det er typisk akilleshælen hos de mindre advokathuse, siger partner Steen Puch Holm-Larsen, Bech-Bruun.

sikre, at man leverer værdi for pengene. Hvis ikke på den ene måde, så på den anden.

- Det handler grundlæggende om at være 100 procent specialiseret for at få succes, siger Emilie Møller, der netop er skiftet fra Plesner til et partnerskab i DLA Piper.

- DLA Piper har taget en strategisk beslutning om at investere i området for transaktioner med fast ejendom med målet om at få en større andel af transaktionssagerne, og jeg er blevet hevet ind til at være med til at styrke den position ved at sikre, at vi har en målrettet tilgang til markedet og sagerne. Jeg skal drive processen og blandt andet være med til at kortlægge, hvad vi har af aktører og kontakter i markedet i øvrigt, som er oplagte for os at samarbejde med, herunder i vores globale netværk, siger Emilie Møller.

Det er ikke mindst den udadvendte akkvisitive del, som DLA Piper vil gøre mere ud af.



- Jeg kommer til at være et ansigt udadtil i markedet, og indadtil skal vi have struktureret de rigtig mange højt specialiserede kompetencer, vi har, så vi kan få det til at gå op i en højere enhed og tilbyde en samlet pakke. Selvom markedet måske har boomet, så er der fortsat høj transaktionsvolumen, og vi tror i DLA Piper på, at der er plads til endnu en stor aktør, så længe man leverer et produkt og en ydelse i topklasse, siger Emilie Møller, der både ser mange nye internationale investorer på det danske marked og samtidig også tror på, at der vil komme flere til, og det gør et globalt fokus særligt relevant.

I Bech-Bruun, der er blandt Danmarks 5 største advokatkontorer, arbejder advokat og partner Steen Puch Holm-Larsen målrettet på at skabe bredde for netop at modvirke, at firmaet bliver fravalgt på grund af sin størrelse.

- Vi kan konstatere en øget konkurrence på de mindre komplekse sagstyper indenfor leje- og entrepriseret, så der opruster vi. Det er blandt andet på grund af prisstrukturen, så derfor arbejder vi løbende med alternative og fleksible prisstrukturer på sådanne ydelser. Men vi ved også, at mange af vores klienter bruger os på grund af bredden og dybden i vores rådgivning, som går på tværs af vores specialiserede faggrupper, siger Steen Puch Holm-Larsen.

Og den styrke, som Danmarks største advokathuse besidder, synes han bliver svær at kopiere.

- Kernen i det jeg laver i dag, kunne jeg formentlig godt lave i et mindre regi i morgen. Udfordringen er, at så snart, der kommer ny lovgivning, så har man et problem i de mindre firmaer, fordi den faglige opdatering, som vi har et stort apparat til, kommer til at mangle. Det samme gælder den hastigt stigende digitalisering og de nye ydelser, som bygger på den. Her oplever vi en stigende efterspørgsel fra vores klienter, og jeg tror det kan være svært for mindre firmaer at følge med i den rivende udvikling, vi alle kigger ind i, siger Steen Puch Holm-Larsen. ■



Der er mange veje frem

Vil man som os nå toppen som Danmarks bedste ejendomsafdeling, kræver det sin kompetente kvinde eller mand. Dem har vi heldigvis mange af, der rådgiver en udvalgt skare af Danmarks mest attraktive kunder. Det er flittige jurister, hvis talent er blevet forfinet gennem mange års erfaring og en særlig personlig iver efter at tilegne sig ny viden om vores felt og vores kunders forretning. Og de høje ambitioner kræver ambitiøse strategier. Derfor kombinerer vi vores dynamik, energi og solide erfaring med morgendagens rå talent. En formel, der viser vejen frem for vores kunder og os.

LUNDGREN.S.DK

LUNDGREN.S

Vi tager din forretning personligt



Specialister i fast ejendom

www.gangsted.dk



Kamp om milliarder

En ny kendelse om ansvaret for valg af facadeplader har fået MTH Group til at hensætte 400+ millioner kr. til erstatning. Konsekvensen kan være, at der bliver brugt færre nye byggematerialer, og at man skal være meget præcis, når man kommunikerer i byggeriet

Af Søren Duran Duus

Uvished, bekymring, lettelse og skuffelse er reaktionen hos aktører på tværs af bygge- og ejendomsbranchen. Det skyldes overraskelsen over en kendelse, som i september lagde ansvaret for valget af de såkaldte MgO-plader til facadebeklædning hos Enemærke & Petersen. Entreprenørfirmaet, der er en del af MT Højgaard koncernen, MTH Group, har brugt vindspærrepladerne, som i stedet viste sig at suge fugt og give fugt-, råd- og korrosions-skader på blandt andet rækkehusbebyggelser.

Kendelsen betød, at Enemærke & Petersen skal betale 2,8 millioner kr. plus sagsomkostninger for at bruge de fugtsugende vindspærreplader i 2013.

Den overraskende kendelse fik få timer efter MTH Group til at nedjustere forventningerne til året til et minus på 400 millioner kr. mod et overskud i niveauet 0-50 millioner kr. Med andre ord har entreprenørkoncernen hensat 400-450 millioner kr. til erstatninger i forbindelse med MgO-pladerne.

- Den overraskende voldgiftskendelse ændrer efter vores opfattelse den tidligere praksis markant, når det kommer til ansvarsfordelingen mellem entreprenør og rådgiver. Derfor tager vi konsekvensen og hensætter til eventuelle forpligtelser i øvrige projekter med MgO-vindplader. Jeg vil gerne understrege, at den regnskabsmæssige hensættelse er baseret på en skønsmæssig vurdering, og at den også

omfatter en række sager, hvor der fortsat er tvivl om ansvarsgrundlaget. Det er således stadig sådan, at vi vil se på hver sag enkeltvis, fordi præmisserne er forskellige fra sag til sag, siger bestyrelsesformand Søren Bjerre-Nielsen, MTH Group.

Ansvaret bliver lagt hos entreprenøren, selvom rådgiveren godt vidste, at der blev brugt MgO-plader, fordi entreprenøren ikke specifikt havde nævnt, at der var tale om et nyt produkt.

- Kendelsen kommer til trods for, at voldgiftsretten anerkender, at anvendelsen af MgO-plader var stigende og ved udgangen af 2012 udgjorde 75 procent af markedet for vindplader, siger Søren Bjerre-Nielsen.

I den første prøvesag fra juni 2017 var resultatet det stik modsatte. Her blev Vilhelm Lauritzen Arkitekter som totalrådgiver kendt erstatningsansvarlig, mens Enemærke & Petersen blev frifundet. Forskellen mellem den første prøvesag og den nye er, at totalrådgiveren havde godkendt brugen af pladerne som en egentlig projektændring.

Dansk Byggeri er ikke i tvivl om, at entreprenørerne fremover vil være meget tilbageholdende med at bruge nye, uprøvede byggematerialer. Og at den nye kendelse får afgørende betydning for brugen af nye produkter i byggeriet generelt.

- Med den nye afgørelse skal entreprenørerne

være endnu mere opmærksomme, når de tager nye og ikke-gennemprøvede materialer i brug. Ifølge afgørelsen fritager det dem nemlig ikke for ansvar, at bygherrens rådgiver har godkendt et byggemateriale. Udfordringen i den virkelige verden bliver, at det er en nærmest uoverskuelig opgave at vide, hvornår et produkt er ”nyt og uprøvet”, siger afdelingschef i Dansk Byggeri Louise Dahl Krath Jensen.

Med afgørelsen er der lagt endnu en brik i puslespillet om, hvordan sager om anvendelse af MgO-plader kan ende med at blive bedømt i voldgiftsretten.

- Dansk Byggeri vurderer, at der er brug for

Der er ingen visuel forskel på bygningen før og efter udskiftningen af MgO-pladerne på Dokki i Aarhus, som er en af de bygninger, der har været ramt af problemer med pladerne.



FOTO: DOKKI

flere prøvesager, før vi med sikkerhed ved, hvor ansvaret skal placeres generelt i sagerne, siger Louise Dahl Krath Jensen, der betegner kendelsen fra voldgiftsretten som ”en brutal afgørelse”.

MgO-kendelsen fra september kan åbne op for nye forligsmuligheder i mange ”parkerede sager”.

- Jeg synes, vi har fået en klar og velformuleret kendelse, der tager stilling til en række vigtige problemstillinger i forhold til placeringen af ansvaret, siger advokat og partner hos Sirius Advokater Liv Helth Lauersen, der har ført sagen på vegne af Byggeskadefonden.

Spørgsmålet er, om kendelsen fra den anden prøvesag kommer til at danne præcedens i forbindelse med ansvarsplacering vedrørende MgO-vindplader.

- Efter min opfattelse udstikker kendelsen nogle meget klare retningslinjer i forhold til byggetidens viden og bygherres risiko for udviklingsskader. Desuden forholder kendelsen sig i klare vendinger til nogle af de aspekter, som parterne ikke har været enige om tidligere, blandt andet i forhold til om MgO-pladernes store indtog på markedet kunne medføre, at det dermed var ansvarsfrit at foreskrive eller anvende pladerne, siger Liv Helth Lauersen og fortsætter:

- Sidst, men ikke mindst, cementerer kendelsen det princip, at den entreprenør, der selv vælger et materiale, som udgangspunkt er ansvarlig, selvom han var i god tro om materialets beskaffenhed.

Partner Anne Støtt Hansen fra Winsløw Advokatfirma mener også, at voldgiftsretten har truffet en rigtig afgørelse, og hun glæder sig over, at man nu er kommet tættere på et endeligt punktum i disse sager:

- På den anden side mener jeg ikke, at vi kan glæde os for tidligt. Kendelserne tager ikke stilling til betydningen af, at der i 2013 blev udstedt et BYG-ERFA-blad, hvor MgO-pladerne blev angivet som anvendelige uden advarsel om fugtfølsomhed. Derfor bliver det interessant at se, om det får betydning for ansvarsspørgsmålet i de sager, hvor MgO-pladerne er valgt efter det tidspunkt. Jeg repræsenterer selv en bygherre, hvor entreprenøren har valgt MgO-pladerne i 2014 og afleveret byggeriet i januar 2015. Jeg tror derfor ikke nødvendigvis, at kendelsen åbner op for nye forligsmuligheder, før vi har set lidt flere kendelser, siger Anne Støtt Hansen.

Der er p.t. 200 sager i gang om ansvarsplacering i forbindelse med MgO-vindspærreplader.

Et af de mest kendte eksempler er det 28.000 kvm store Dokk1-kulturhus i Aarhus med bibliotek, stadsarkiv og borgerservice, hvor det kostede 26 millioner kr. at udskifte samtlige 6.400 kvm vindspærreplader inklusive omkostninger til rådgivning, projekt, fagtilsyn samt uforudsigelige udgifter.

Hovedarbejdet med at skifte pladerne blev udført i slutningen af 2016 og i starten af 2017. Selve Dokk1 kostede omkring 1,5 milliarder kr. Der er opsat omkring 275.000 kvm MgO- ➤

▲ - I fremtiden bliver entreprenøren tvunget til at tage stilling til, om et materiale er gennemprøvet eller ej, hvis parterne har aftalt AB 18, siger partner og advokat Anne Støtt Hansen, Winsløw Advokatfirma.



En verden af muligheder

Markedet for investering i fast ejendom er i konstant forandring, og kompleksiteten i transaktionerne er fortsat stigende. Vi yder kompetent og effektiv rådgivning inden for transaktioner med fast ejendom, og vi har et internationalt netværk, som gør os i stand til at se muligheder i et marked i bevægelse.

Vores rådgivning og service er målrettet den enkelte klient, og vi sammensætter det helt rigtige team, som er højt specialiserede inden for alle de områder, den enkelte transaktion kræver. Vi er dedikerede til hver klient med konstant fokus på at drive sagen til det bedste resultat.

Vi er involveret i nordiske, europæiske og globale investeringer på det danske ejendomsmarked og rådgiver danske og udenlandske klienter om deres direkte eller indirekte ejendomsinvesteringer.



Vi rådgiver inden for alle aspekter af ejendomsinvesteringer:

- Køb og salg af ejendomme og virksomheder
- Selskabsstrukturering og skatteoptimering
- Finansiering
- Ejendomsudvikling
- Koordinering og styring af omfattende processer

DLA Piper er en global advokatvirksomhed med kontorer i mere en 50 lande. Vores danske team inden for fast ejendom udgør ca. 60 jurister, og er dermed et af landets største.

Læs mere på dlapiper.dk



plader som vindspærre i almene nybyggerier og renoveringer siden 2010. De skal udskiftes i de fleste tilfælde. Og der er formodentlig mange flere sager på vej, hvor der skal fintunes på hvem, der egentlig sagde hvad til hvem og hvornår. Så hvis det ikke var det i forvejen, så er det i fremtiden endnu vigtigere, at det kan dokumenteres nøjagtigt, hvad der er kommunikeret mellem byggeriets parter.

< - Jeg synes ikke, det er overraskende, at den part, der foreslår et uprøvet materiale, også bærer risikoen, siger partner og advokat Liv Helth Lauersen, Sirius Advokater.

- Det er min opfattelse, at man på baggrund af kendelsen nu kan lægge til grund, at det som udgangspunkt ikke var i overensstemmelse med byggetidens viden frem til og med december 2013 at godkende/beslutte/foreslå at anvende MgO-plader, hvorfor anvendelsen af MgO-plader i hvert fald i perioden frem til og med december 2013 som udgangspunkt ikke er en bygherrerisiko. Endvidere er det fastslået, at det er beslutningstidspunktet, der er afgørende for ansvars- og risikovurderingen, slår Liv Helth Lauersen fra Sirius Advokater fast og fortsætter:

- I lyset af kendelsens klarhed bør der derfor i en række sager være åbnet op for forligsmæssige løsninger. ■

SÅDAN OPSTÅR PROBLEMER MED MGO-PLADER

Sammensætningen af MgO-plader kan variere en del, men pladerne består i hovedtræk af et bindemiddel og forskellige fyldstoffer. Bindemidlet er såkaldt Sorel-cement, som dannes ved en kemisk reaktion mellem magnesiumoxid (MgO) og en opløsning af magnesiumklorid i vand. Fyldstofferne er forskellige mineraler samt savsmuld/træfibre.

Pladernes uheldige fugtegenskaber knytter sig til, at der er frit magnesiumchlorid (MgCl₂) i pladerne, og det er vandsugende. Derudover er Sorel-cement ustabil ved relativ fugtighed over 93 procent. Bruges pladerne som vindspærre i en ventileret facadekonstruktion, gør saltindholdet i pladerne, at de suger vand fra luften, når den relative fugtighed i den omgivende luft når et vist niveau.

Efter to-tre uger med vedvarende høj luftfugtighed er de mættede, og saltvand begynder at dryppe af. Det får bl.a. skruer og plader til at korrodere og kan beskadige andre bygningsdele.

Herhjemme er MgO-plader hovedsageligt brugt ved nybyggeri og renovering af lette facader. De første byggerier begyndte i 2007, men brugen accelererede efter 2010.



Vi leverer løsninger, der matcher markedets hastighed og rammer plet – også på den lange bane.

+ LÆS MERE PÅ WWW.BRUUNHJEJLE.DK

BRUUN & HJEJLE

Bech·Bruun

Et team af ejendomsspecialister

Bech·Bruun er blandt landets førende rådgivere inden for fast ejendom. Vi har en bred indsigt i ejendomsmarkedet og rådgiver både danske og udenlandske ejendomsaktører om alle forhold af betydning for køb/salg, udvikling og drift af fast ejendom. Med vores store fokus på tværfaglighed sikrer vi, at vi altid leverer den høje specialiserede rådgivning, der er nødvendig. Vores faglige ekspertise gør os til en naturlig samarbejdspartner.

Læs mere og find os på www.bechbruun.com



*Trænger Ejerlejlighedsloven til en modernisering?
Skal politikerne ikke snart til at beskæftige sig med boligpolitik igen?*

Svaret er Ja!

Svaret er ja til begge spørgsmål og der-for er det så forstemmende, at det nu er blevet meldt ud, at forslag om ny ejerlejlighedslov alligevel ikke bliver fremsat i indeværende folketingsår (2018/2019), som ellers var planen. Dog har erhvervsministeren i det mind-ste udtalt, at der arbejdes på, at selve moderniseringen af loven og normal-vedtægten fremsættes i det følgende folketingsår.

I juni 2016 nedsatte den daværende erhvervs- og vækstminister Udvalget om ejerlejlighedsloven, og udvalget færdiggjorde arbejdet i marts 2018 ved offentliggørelse af sin rapport om loven. Jeg deltog i udvalgets arbejde som repræsentant for Advokatsamfundet og Danske Advokater. Imidlertid er mine holdninger i denne artikel alene på egen regning.

Rapporten indeholder en lang række anbefalinger, herunder et udkast til en moderniseret ejerlejlighedslov samt moderniseret normalvedtægt. Udover arbejdet med moderniseringen af loven har udvalget beskæftiget sig med ophævelse af opdelingsforbuddet, særligt for såvidt angår andelsboliger, herunder hvilken effekt helt- eller delvist ophævelse vil have på boligmarkedet, geografisk, økonomisk og demografisk.

Bag anbefalingerne ligger en lang række økonomiske undersøgelser og juridiske notater om boligmarkedet i Danmark og sammenlignelige lande – det er et meget grundigt arbejde, som alle der arbejder med det danske boligmarked kan have stor interesse i at læse.

Blandt andet kan det konkluderes, at en ophævelse af opdelingsforbuddet for andelsboliger i etageboliger har den største betydning for København og Frederiksberg. 113.000 af de i alt 149.000

boliger af denne typer ligger nemlig i København og på Frederiksberg. Det giver sig også udslag i, at 29 procent af alle boliger i København er en sådan bolig. På landsplan er tallet 7,2 procent. Det kan også konkluderes, at andelsbolighaverne ikke har samme profil som lejerne, og begge disse boligtyper også afviger fra ejerlejlighedsejerne. De unge bor i leje- og andelsboliger og de ældre bor i ejerboliger. Ejerboligejere har den højeste disponible indkomst efterfulgt af andelsbolighavere.

Desuden blev det ikke særlig overraskende konkluderet, at en konvertering af en andelsbolig til en ejerbolig vil medføre en kapitalgevinst for ejeren, og at der alt andet lige må forventes et fald i ejerlejlighedspriserne ved ophævelse af opdelingsforbuddet for andelsboliger, simpelthen fordi der skabes et større udbud.

Disse konklusioner - sammenholdt

med, at det samlede udvalg generelt finder det mest hensigtsmæssigt og ønskværdigt, at der i Danmark er en blandet boligmasse og ikke mindst en blandet beboersammensætning - giver efter min mening anledning til, at vi, der beskæftiger os med og har indflydelse på boligmarkedet, bør have en debat om, hvilken by vi ønsker København skal være - og hvis vi tager andelsboligernes overrepræsentation ud af ligningen gælder det samme for de øvrige store byer. Men det er en debat, som vi skal have sammen med lands-politikkerne og det er derfor ærgerligt, at selvsamme politikere efter min opfattelse ikke viser særlig interesse for boligpolitik i disse år. Dette er muligvis også årsagen til, at ejerlejlighedsloven er lagt på is – i hvert fald i valg-året. Og en modernisering af boliglejeloven har vi intet hørt til i årevis, selvom det bestemt er tiltrængt.

Jeg kan tilføje, at på Ejendomsdagene 2018 blev deltagerne spurgt, om de mente en blandet boligmasse var ønskelig og langt hovedparten svarede ja hertil.

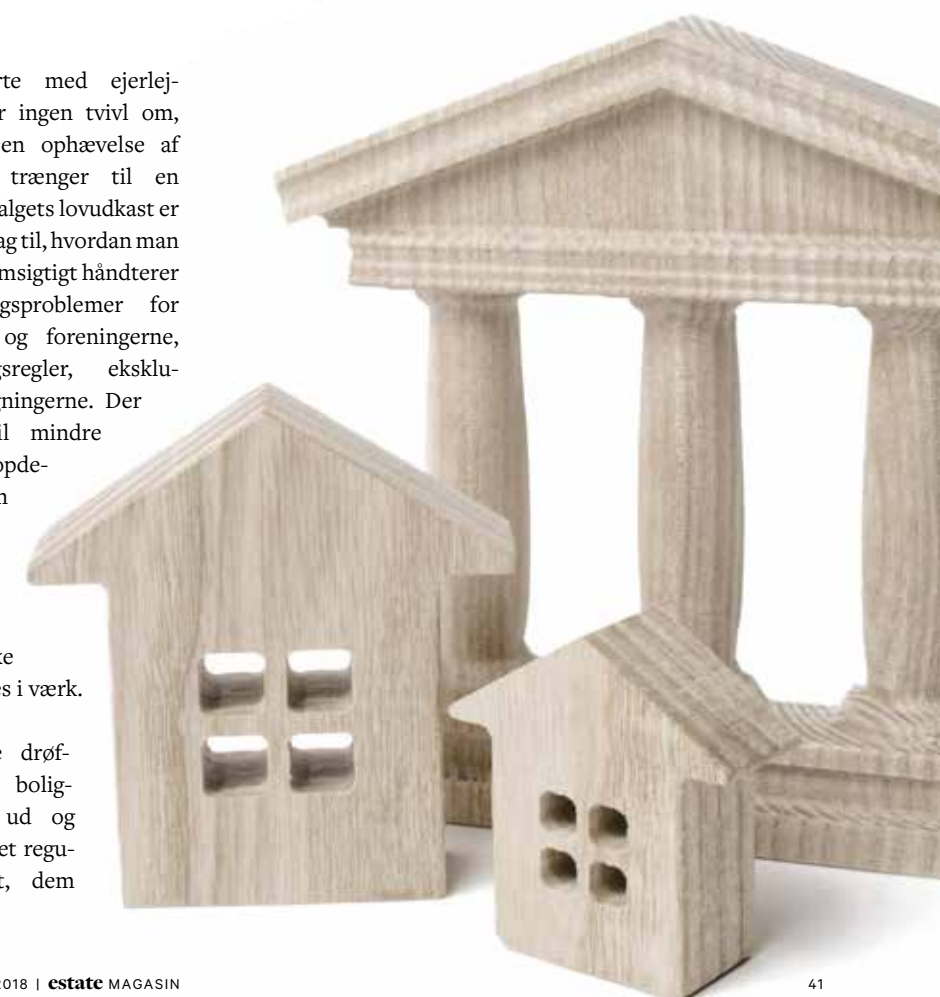
Jeg tror, at de fleste københavnere og beboere i de større byer er enige i dette. Men hvorfor har vi så ikke en

debat om, hvordan vi tilsikrer det uden meget komplicerede lovregler, som for mange er uigennemskuelige og især for så vidt angår boliglejereglerne gør boligmarkedet usikkert også for professionelle?

Vi kunne jo starte med ejerlejlighedsloven. Der er ingen tvivl om, at den selv uden en ophævelse af opdelingsforbuddet trænger til en modernisering. I udvalgets lovudkast er der mange gode forslag til, hvordan man bedre og mere gennemsigtigt håndterer en række hverdagsproblemer for ejerlejlighedsejerne og foreningerne, såsom afstemningsregler, eksklusion og drift af bygningerne. Der er også forslag til mindre delophævelser af opdelingsforbuddet, som vil gøre boligmarkedet mere smidigt. Der er ingen grund til, at denne modernisering ikke hurtigst muligt sættes i værk.

De større politiske drøftelser om, hvordan boligmarkedet skal se ud og hvordan vi overordnet regulerer boligmarkedet, dem

skal vi tage med politikerne, og det vil være dejligt, hvis landspolitikerne igen vil beskæftige sig med boligpolitik på et overordnet plan. ■





Kig i krystalkuglen og ikke i bakspejlet

Som ejendomsudviklere bør vi tage stilling til de samfundsmæssige udfordringer, og til, hvordan byggeriet kan bidrage med en løsning.

Når vi kigger på befolkningstal, kan vi næsten ikke undgå at se, at der er en revolution på vej. For i 2025 vil 75 procent af arbejdsstyrken bestå af Generation Y eller Millennials. De har oplevet skiftet fra serviceøkonomi til underholdningsøkonomi og er vokset op i en digital virkelighed, så de arbejder på en helt anderledes måde end nogen tidligere generation.

Derfor kan vi heller ikke bare kigge i bakspejlet, når vi udvikler fremtidens arbejdsplads. For det handler ikke længere kun om at bygge rammer, men om at bygge værdier. Vi har at gøre med en generation, der forventer, at den virksomhed de arbejder for, bidrager positivt til det samfund, den er en del af. Hvilket stiller både krav til virksomheders værdier, rammer og ledelse.

Tidligere generationer talte om ”at gå på arbejde”, hvor det handler om at distancere sig fra hjemmet. Men fremtidens arbejdsstyrke opfatter ikke en arbejdsplads som et sted – de opfatter den som en tid. Man tager ikke længere på arbejde. Man er på arbejde. Og det har store konsekvenser for det byggede miljø.

WIFI ELLER BADEVÆRELSE?

Ifølge World Economic Forum står vi allerede midt i den fjerde industrielle revolution. Det er en revolution, der ikke handler om maskiner, men om mennesker. For der er ved at ske et fundamentalt skift i både arbejdsformer og værdier. Og de virksomheder, der ikke omfavner det, risikerer ikke at kunne tiltrække talenter i fremtiden.

Ifølge FN vil 1/3 af planetens befolkning

i 2019 være under 18, og det næste store paradigmeskift kommer, når de kommer ud på arbejdsmarkedet. Det er en generation af mere selvbevidste individer, der vil skabe deres egne løsninger, og som arbejder på en helt anderledes måde end nogen generation før dem. For eksempel foretrækker cirka 40 procent af Generation Z, at der er Wi-Fi, der fungerer, frem for et badeværelse, der fungerer. Så ligesom det sker med teknologien, kan man næsten tale om en eksponentiel vækst i værdier. Og dermed en markant vækst i generationskløften.

EN GENERATION, DER VIL VOKSE

I byggeriet har vi meget lange værdikæder og vores Time to Market er markant længere end de nye digitale brancher. Og netop derfor er det essentielt, at vi forholder os til data, viden og antropologiske/sociologiske studier. Fordi vi bygger til mennesker. Og når vi bygger fremtidens bygninger, må vi først og fremmest forstå fremtidens brugere og deres adfærdsmønstre. Fordi det tager år, før byggeriet er færdigt, men det skal stå 50-100 år.

Mange af de tidligere generationer opfattede deres arbejdsplads som identitetsskabende. Men det kan vi godt glemme i fremtidens byggeri. Især Generation Z er mere selvbevidste end nogen tidligere generation, og derfor skal vi forholde os til, at de går fra at opfatte arbejde som identitetsskabende til identitetsbekræftende. Og netop fordi de er så selvbevidste, skal de fysiske rammer om deres arbejde også tilbyde mere end bare et sted at være. Det skal være et sted, de føler sig hjemme. Et sted, de kan vokse.

VI SKAL FORSTÅ - IKKE SPÅ

For os som ejendomsudviklere gælder det om at bygge bro mellem investorer og fremtidens brugere af ejendomme. Metaforisk handler det om at bygge bro over en generationskløft, der bare bliver større og større. Og om at turde bevæge sig ud på broen og gå den anden side i møde. For vi skal ikke spå. Vi skal forstå.

Vi skal skabe produkter, som både udfordrer og som er markedskonforme. For der er nye forretningsmodeller på vej som i den grad udfordrer den traditionelle tankegang. Ifølge Joseph Pine, som tilbage i 1998 beskrev oplevelsesøkonomien, er vi på vej mod en ny økonomi: Transformationsøkonomien. Her handler det om at udvikle – eller transformere – mennesker og virksomheder. Og det er den økonomi, den næste arbejds-generation vokser op i.

Når vi er nysgerrige og omfavner den

nye økonomi og den kultur en ny generation tager med på arbejde, er der rigtig mange spændende muligheder for at skabe interessante og måske endda banebrydende bygninger. Bygninger, der hviler på et fundament af forståelse, og som kan transformere, hvordan vi i fremtiden bor, arbejder og lever i byen.

DET UDADVENDTE MULTIHUS

I Adelgade i København har vi i Tetris udviklet Turbinehuset – et nyopført kontorhus, hvor vi netop har arbejdet med Shared Services. Et eksempel er, at kantinen også fungerer som restaurant, så det lukkede kontorhus åbner sig mod offentligheden om aftenen. Og det er kun toppen af isbjerget, når man kigger på, hvordan ressourcer kan udnyttes bedre ved at tænke deleøkonomi ind fra starten. For netop det åbne multibrugerhus er en af de helt store tendenser.

Når vi kigger ud i verden, ser vi et væld af anderledes måder at tænke rammer om fremtidens arbejdsplads. Det, der tidligere var statiske kontorfællesskaber, er nu ændret til mere dynamiske co-working spaces, som ændrer karakter i løbet af dagen. Mange kontorbygninger har derfor åbnet stueetagen op med caféer og åbne rum, der skal facilitere innovation. En tendens som vi også ser spire i Danmark.

DET HANDLER IKKE KUN OM OPLEVELSER

Transformation handler ikke kun

om caféer og fredagsbar. Fremtidens kontorbyggeri skal også være rammen om pop-up events og andre oplevelser, der giver de ansatte inspiration og en følelse af at udvikle sig. Og ultimativt være med til at transformere både mennesker og virksomheder.

Den nye arbejdsstyrke har en forventning om, at arbejdspladsen skaber det bedste rum for deres personlige udvikling. Og er arbejdspladsen ikke en oplevelse i sig selv, kan det være endog meget vanskeligt at tiltrække talent i fremtiden. Agilitet og forandringsparathed har i årevis været dogmer, når det gælder ansatte, og hvor mange virksomheder har ikke mindst et af ordene som en del af deres værdigrundlag? Hvis virksomheden har det som grundværdi, så skal de fysiske omgivelser vel også understøtte de selvsamme værdier?

Det kan også være, at fremtidens kontorhus rummer mulighed for, at man kan bo, arbejde og leve i huset. For der er ikke tvivl om, at de traditionelle dogmer bliver udfordret. Og at kontorbyggerier ændrer karakter til mere brugerorienterede multifunktions-huse. Det er i hvert fald den vej, vi ser, at udviklingen går. Spørgsmålet er om branchen har modet til at gå med – og om lovgivningen herhjemme kan følge med? Eller om vi bliver ved med at kigge i bakspejlet frem for i krystalkuglen, når vi udvikler fremtidens byggeri? ■

Køge Kommune udbyder erhvervsgrunde til salg med unik placering ved det nye Køge Nord stationsområde

Køge Kommune sætter nu erhvervsgrunde til salg i området ved den nye Køge Nord Station. I første etape udbydes 50.000 m², der primært er målrettet til kontor- og hotelbyggeri.

Grundene udbydes som byggefeltet med byggeret på 10.000 – 20.000 m² pr. enhed.

Grundene udbydes i overensstemmelse med bestemmelserne i Indenrigs- og Sundhedsministeriets bekendtgørelse nr. 799 af 24. juni 2011, om offentligt udbud ved salg af kommunens henholdsvis regionens faste ejendomme.

Grundene udbydes uden en fastsat pris. Med tilbud på køb af grundene skal medsendes et skitseprojekt.

Tilbud på køb af grundene indsendes senest den 16. november 2018 til

Køge Kommune

Teknik- og Miljøforvaltningen

Torvet 1

4600 Køge

Yderligere oplysninger kan findes på koege.dk eller ved henvendelse på telefon 56 67 24 00



KØGE KOMMUNE

BRANCHEGUIDE

Oversigt over virksomheder i bygge- og ejendomsbranchen

estate MEDIA



BRANCHEGUIDE

Administratorer - Advokater

Administratorer	CEJ CEJ CEJ CEJ EJENDOMSADMINISTRATION A/S Meldahls­gade 5, 1613 Kø­ben­havn V Tlf.: 33 33 82 82 Kontakt: Anne Marie Oksen, ad­minis­trere­nde di­rektør Email: amo@cej.dk Web: www.cej.dk Vi er spe­cialis­ter i skråd­ders­yet ejendomsad­minis­tra­tion af alle typer ejendomme og rådgiver både om teknik, økono­mi og jura. Vi dækker hele Danmark fra vores kontorer i Kø­ben­havn og Aarhus.	LEA LEA EJENDOMSPARTNER 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 Cobblestone Cobblestone 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 NEWSEC NEWSEC NEWSEC DATEA Lyngby Hovedgade 4, 2800 Kgs. Lyngby Tlf.: 45 26 01 02 Kontakt: Lars Brondt, markeds- og udviklingsdirektør Email: lab@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 DEAS DEAS DEAS Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg Tlf.: 39 46 60 35 Kontakt: Henrik Dahl Jeppesen, adm. direktør Email: hdj@deas.dk Web: www.deas.dk Vi tilbyder ejendomsadministration, bygherrerådgivning, udlejning samt Facility Services af alle typer ejendomme. Vi er landsdækkende med kontor i København, Aalborg og Aarhus.	PATRIZIA PATRIZIA PATRIZIA 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 EJENDOMSVISIONER EJENDOMSVISIONER EJENDOMSVISIONER.DK Hejrevej 33, 2400 København NV Tlf.: 71 99 40 30 Kontakt: Ian Winther Højland, direktør Email: ih@ejendomsvisioner.dk Web: Ejendomsvisioner.dk	TAURUS TAURUS ejendomsadministration 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 JORDAN LØGSTRUP JORDAN LØGSTRUP 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.	ACCURA ACCURA ACCURA 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.

Advokater

BRANCHEGUIDE

Advokater

BECH-BRUUN BECH-BRUUN BECH-BRUUN 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 HUSEN advokater 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 BRUUN & HJEJLE BRUUN & HJEJLE 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 JORDAN LØGSTRUP JORDAN LØGSTRUP 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 DLA PIPER DLA PIPER 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.	LUND ELMER SANDAGER LUND ELMER SANDAGER ADVOKATER 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.
GORRISSSEN FEDERSPIEL GORRISSSEN FEDERSPIEL GORRISSSEN FEDERSPIEL GORRISSSEN FEDERSPIEL Axeltorv 2, 1609 København V Tlf.: 33 41 41 41 Kontakt: Merete Larsen, advokat, partner Email: mel@gorrissenfederspiel.com Web: www.gorrissenfederspiel.com Rådgivning om alle aspekter af fast ejendom, finansiering, udbud, projekter m.v.	LUNDGRENSEN LUNDGRENSEN LUNDGRENSEN LUNDGRENSEN 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.
HORTEN HORTEN HORTEN 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.	MAZANTI-ANDERSEN KORSØ JENSEN MAZANTI-ANDERSEN KORSØ JENSEN MAZANTI-ANDERSEN KORSØ JENSEN 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.

BRANCHEGUIDE

Advokater - Analyse - Arkitekter

NJORD LAW FIRM Pilestræde 58, 1112 København K Kontakt: Søren Egstrand Thoms, advokat, partner Direkte: 77 40 10 13 Mobil: 29 64 23 22 Email: lmh@njordlaw.com Som førende advokatvirksomhed inden for fast ejendom og entrepriserådgiver vi om entrepriseret, miljø- og planlovgivning og erhvervs- og boliglejeret lokalt, internationalt og på tværs af hele Norden.	ANALYSE EXOMETRIC Ellebjergvej 52, 2450 København SV Tlf.: 29 38 74 80 Kontakt: Nikolaj Pfeiffer, direktør Email: npf@exometric.com Web: www.exometric.com Vores analyser forudser udvikling og adfærd gennem arbejde med big data og avanceret datafusion.
NT ADVOKATER Østbanegade 55, 2100 København Ø Tlf.: 35 44 70 00 Kontakt: Knud-Erik Kofoed, advokat (H), partner Email: kek@ntadvokater.dk Web: www.ntadvokater.dk Specialistrådgivning inden for fast ejendom, projektudvikling, transaktion, finansiering, udbud og opførelse samt drift.	ARKITEKTER KUNSTNER LINA MUREL JARDORF Atelier Æbleblomst Gård, Kollerød Bygade 36, 3450 Allerød Tlf.: 23 99 18 99 Kontakt: Lina Murel Jardorf Email: Lina@LinaArt.dk Web: www.LinaArt.dk Unikke bronzeskulpturer og malerier til store og små virksomheder og domiciler. Kendt fra udstillinger hos Sjælsø Gruppen, Nordania Leasing, Deloitte mfl.
SIRIUS ADVOKATER Frederiksberggade 11, 1459 København K Tlf.: 88 88 85 85 Kontakt: Liv Helth Lauersen, partner, advokat (L) Email: lhl@siriusadvokater.dk Web: www.siriusadvokater.com SIRIUS advokater har en løsningsorienteret og 360-graders tilgang til alle juridiske aspekter i relation til bygge- og anlægsgødgaver, 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 beforder trivsel.
VINCIT ADVOKATER Trondhjems Plads 3, 4., 2100 København Ø Tlf.: 70 26 02 64 Kontakt: Tina Grønning, advokat (H) Email: tg@vincitlaw.com Web: www.vincitlaw.com Speciale i fast ejendom i Norden og Tyskland, byggejura, forsikringsret og voldgift.	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.
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.	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.

BRANCHEGUIDE

Arkitekter - Asset management - Bygherrerådgivere - Corporate finance/M&A - Ejendomsselskaber

ÅRSTIDERNE ARKITEKTER A/S Ørestads Boulevard 41, 2300 København S 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	ÅRSTIDERNE ARKITEKTER	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@aberdeensstandard.com W aberdeensstandard.com og aberdeen.dk Vi skaber øget værdi for vores kunder gennem aktiv forvaltning med fokus på udvikling, operationel effektivitet og høj udlejningsgrad.	AberdeenStandard Investments Aberdeen Standard Investments er et brand for Aberdeen Asset Management og Standard Life Investments	Bygherrerådgivere 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.
DEAS ASSET MANAGEMENT A/S Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg Tlf.: 70 30 20 20 Kontakt: Benny Buchardt Andersen, direktør Email: bbu@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 ASSET MANAGEMENT	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.
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.	FOKUS ASSET MANAGEMENT	Ejendomsselskaber ATP Ejendomme Gothersgade 49, 1123 København K Tlf.: 33 36 61 61 Kontakt: Michael Nielsen, direktør E-mail: atpe@atp-ejendomme.dk Web: www.atp-ejendomme.dk Vi investerer i erhvervsnejendomme, som vi lejer ud til primært kontor og detail. Vi driver og udvikler vores ejendomme og bygger nyt i samarbejde med kunder og entreprenører.
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.	Nordea Ejendomme	CALUM A/S Vestre Havnepromenade 21, 9000 Aalborg Tlf.: 29 31 00 00 Kontakt: Jakob Axel Nielsen Email: jax@calum.dk Web: www.calum.dk CALUM udvikler fast ejendom med fokus på god arkitektur, kvalitet og beliggenhed.

BRANCHEGUIDE

Ejendomsselskaber - Energioptimering

CASTELLUM Kay Fiskers Plads 9,5, 2300 København S Tlf.: 40 11 66 15 Kontakt: Bettina Lange, regionschef Email: bettina.lange@castellum.dk Web: www.castellum.dk Castellum ejer, forvalter, udlejer og udvikler industri-, kontor- og butikslokaler i ekspansive områder i øresundsregionen. Velkommen til at kontakte os. 	JEUDAN A/S Bredgade 30, 1260 København K Tlf.: 70 10 60 70 Kontakt: Morten Aagaard, underdirektør Email: maa@jeudan.dk Web: www.jeudan.dk Jeudan A/S er et børsnoteret ejendomsselskab, som investerer i og driver kontor-, bolig- og detailejendomme i København og omegn. 
C.W. OBEL EJENDOMME A/S Vestergade 2C, 1456 København K Tlf.: 33 33 94 94 Kontakt: Torben Black, direktør Email: tbl@cwobel.dk Web: www.cwobel-ejendomme.dk Bedre rammer. Bedre resultater. 	PARK STREET NORDICOM A/S Svanevej 12, 2400 København NV Tlf.: 33 33 93 03 Kontakt: Pradeep Patten, CEO Email: nordicom@nordicom.dk Web: www.nordicom.dk 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' forretningsgrundlag er at købe og udvikle butikscentre 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 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. 
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 Vi udvikler og udlejer ejendomme til bolig og erhverv. 	WHLBORGS 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. 
FREJA EJENDOMME A/S Gl. Kongevej 60, 1850 Frederiksberg C Tlf.: 33 73 08 00 Email: freja@freja.biz Web: www.freja.biz Vi skaber nyt liv - udvikler og sælger tidligere statslige ejendomme. 	ENERGIOPTIMERING DEAS Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg Tlf.: 70 30 20 20 Kontakt: Hans Andersen, afdelingschef Email: haan@deas.dk Web: www.deas.dk Vi rådgiver bygningsejeren om mulighederne for energibesparende initiativer samt leder og udvikler energirenoveringer af ejendomme og centre. 

BRANCHEGUIDE

Entreprenører - Erhvervsvejendomsmæglere

ENTREPRENØRER ENEMÆRKE & PETERSEN A/S Ole Hansens Vej 1, 4100 Ringsted Tlf.: 57 61 72 72 Kontakt: Rasmus Karkov, relations- og markedschef Email: rka@eogp.dk Web: www.eogp.dk Mennesker, der bygger for mennesker. 	COLLIERS INTERNATIONAL DANMARK A/S Gammel Kongevej 11, 1610 København V Tlf.: 70 23 00 20 Kontakt: Peter Lassen, COO & partner, erhvervsvejendomsmægler, MDE, valuar Email: pl@colliers.dk Web: www.colliers.dk Rådgivning, salg, udlejning, investering, vurdering, analyse. 5 afdelinger i Danmark. 
HHM A/S Bragesvej 4, 3400 Hillerød Tlf.: 22 70 70 11 Kontakt: Svend Pedersen Email: sp@hmm.dk Web: www.hmm.dk Nybyg og renovering i en effektiv proces der realiserer kundens behov. 	CUSHMAN & WAKEFIELD RED Amaliegade 3, 5. sal, 1256 København K Tlf.: 33 13 13 99 Kontakt: Bjarne Jensen, ejd. mægler, MRICS Email: bj@red.dk Web: www.red.dk Cushman & Wakefield RED er mæglere og rådgivere inden for 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. 	DANBOLIG ERHVERV KØBENHAVN Østerfælled Torv 10, 2100 København Ø Tlf.: 70 22 85 95 Kontakt: Mads Roepstorff, direktør Email: mads.roepstorff@danbolig.dk Web: danbolig.dk/Erhverv/FindDinMaegler/Butik/Kobenhavn/ Salg, vurdering, udlejning, rådgivning, ejendomsopimering, og investeringsejendomme 
ERHVERVS-EJENDOMSMÆGLERE CBRE A/S Rued Langgaards Vej 6-8, 2300 København S Tlf.: 70 22 96 01 Kontakt: Niels Cederholm, adm. direktør, advokat, LL.M., MRICS, ejendomsmægler, valuar Email: niels.cederholm@cbre.com Web: www.cbre.dk Investering, Udlejning, Vurdering, Corporate Services, Building Consultancy, Asset Management. 	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. 
CITY & CENTER PROPERTY A/S Østergade 4, 1100 København K Tlf.: 70 70 72 42 Kontakt: Peter Mahony, CEO, partner, Certified Real Estate Agent, valuar, cand. geom. Email: pm@cc-p.dk Web: www.cc-p.dk City & Center Property er et uafhængigt erhvervsvejendomsmæglerfirma, som leverer ydelser inden for: salg, udlejning, udvikling, og vurdering af erhvervsjendomme i city- & centerområder. 	DEAS ERHVERV Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg Tlf.: 70 30 20 20 Kontakt: Annett Norén Beckert, udlejningsschef Email: ano@deas.dk Web: www.deaserhverv.dk Vi sikrer vores kunder den bedste rådgivning i forbindelse med udlejning, vurdering samt køb og salg af erhvervs- og investeringsejendomme. 

BRANCHEGUIDE

Erhvervsejendomsmæglere - Facility management

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

BRANCHEGUIDE

Finansiell rådgivning - Finansieringsselskaber - Ingeniører - Inventar
Landinspektører - Medie, reklame og kommunikation

Finansiell 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 Baattrup, 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 Andreasen, erhvervskundedirektør 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. 
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. 	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 
Inventar QUOOKER SKANDINAVIEN A/S Mesterloden 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. 	Medie, reklame og kommunikation SKAL DIN VIRKSOMHED STÅ HER? Se mere på www.estatemedi.dk/brancheguide
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. 	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. 

BRANCHEGUIDE

Parkeringsløsninger - Salgs- og udlejningsportaler - Projektudviklere

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. APCOA PARKING	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. DEAS
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. PARK ZONE VI SKABER PLADS	FB GRUPPEN Grønttorvet 6, 2500 Valby Tlf.: 33 86 20 20 Kontakt: Hans-Bo Hyldig, direktør Email: hbbh@fbgruppen.dk Web: www.fbgruppen.dk FB Gruppen udvikler, bygger og sælger boliger. Vi håndterer projektudvikling, projekt- og byggestyring, samt salg og udlejning. FB GRUPPEN A/S
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. Q PARK	INNOVATER A/S Marselisborg Havnevej 56, 2. 8000 Aarhus C Tlf.: 70 26 70 10 Kontakt: 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. INNOVATER.
Salgs- og udlejnings portaler LOKALEBASEN.DK A/S Æbeløgade 4, 1., 2100 København Ø Tlf.: 70 20 08 14 Kontakt: Jakob Dalhoff, adm. direktør Email: jd@lokalebasen.dk Web: www.lokalebasen.dk Udlejning af erhvervslokaler i hele Danmark. Stor synlighed i markedet. Lokalebasen.dk	KUBEN MANAGEMENT A/S Ellebjergvej 52, 2450 København SV Tlf.: 70 11 45 01 Kontakt: Ulf Christensen, adm. direktør Email: ulf@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. KUBEN MANAGEMENT Vi udvikler byggeriet
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.. RESPACE	MAYCON -EJENDOMSUDVIKLING Gedebjergvej 5, 4700 Næstved Tlf.: 55 77 01 00 Kontakt: Anders Mayland, direktør / Bjarne Mayland, projektudvikler Email: amo@maycon.dk / bmo@maycon.dk Web: www.maycon.dk Maycon – ejendomsudvikling. Med alsidige kompetencer. Et solidt netværk samt mere end 40 års erfaring inden for byggeri og projektudvikling, kan vi varetage hele projekt- byggefasen fra køb af grund til salg af færdigt projekt til investor/bruger. Maycon -ejendomsudvikling

BRANCHEGUIDE

Projektudviklere - Rekruttering - Revisorer

SKANSKA A/S Havneholmen 25, 1561 København V Tlf.: 44 68 05 65 Kontakt: Elo Alsing, markedschef Email: elo.alsing@skanska.dk Web: www.skanska.dk Udvikling af ejendomme til bolig og erhverv i Storkøbenhavn. SKANSKA	EY Osvold Helmuths Vej 4, Postboks 250, 2000 Frederiksberg Tlf.: 73 23 30 00 Kontakt: Henrik Reedtz, partner, stat. aut. revisor Email: henrik.reedtz@dk.ey.com Web: www.ey.com/DK/da/Home EY Building a better working world
Rekruttering AMALIE SEARCH & SELECTION APS Slotsmarken 16, st. th, 2970 Hørsholm Tlf.: 33 34 30 30 Kontakt: Torben Rønsov, Managing Partner Email: tr@amalierearch.dk Web: www.amalierearch.dk Rekruttering og udvælgelse af ledere og specialister til bygge- og ejendomsbranchen. AMALIE SEARCH & SELECTION	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. KPMG
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. Deloitte.	REDMARK STATS AUTORISERET REVISIONSPARTNERSELSKAB Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg Tlf.: 39 16 36 36 Kontakt: Søren Kristiansen Büniger, partner, stat. aut. 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. Redmark VI STÅR TIL REVISIONEN

SKAL DIN VIRKSOMHED STÅ HER?

Se mere på www.estatemedi.dk/brancheguide

Kontakt Michael Mortensen på mortensen@estatemedi.dk eller på tlf. 28 34 03 19 og få mere at vide om, hvordan du kommer med i branchens mest eksklusive opslagsværk.

N°5 2018 | estate MAGASIN

55

MAKKERPAR I EJENDOMSBRANCHEN

I spidsen for ejendomme for 7 milliarder kr.

*Stine Kepp og Flemming Buhl har gennem 15 år været
en sammentømret mikroenhed i en meget stor organisation*

Af Kamilla Sevel

< - Hvis vi virkelig giver den gas, så tager vi måske en øl efter arbejde en gang om året, siger Stine Kepp og Flemming Buhl, der på den måde passer godt ind i en fordomsfuld skabelon om, at det at være ansat i en bank ikke er lig med de mest rock'n roll definerede arbejdspladser.

15 års samarbejde har fået Stine Kepp og Real Estate Director Flemming Buhl, Nordania Leasing, til at gro sammen professionelt. Det er godt for samarbejdet, men det er også en udfordring.

- Vi ligner hinanden mere og mere og tænker de samme tanker, siger Stine Kepp.

Som udgangspunkt er de to ellers meget forskellige. Flemming Buhl er excel-manden og Stine Kepp er markedsmanden. Tonen er ligefrem og rapkæftet, og selvom de to aldrig ses privat, så retter de på hinanden, hvis de smasker eller ikke har taget det rigtige tøj på til lejligheden. For de er hinandens bedste venner og taler med hinanden om alt. På arbejde altså.

- Det, vi sætter størst pris på i vores samarbejde, er vores uformelle tone og totale loyalitet. Og det har vi skabt nogle gode resultater på, siger Stine Kepp.

Det var Flemming Buhl, der ansatte Stine Kepp tilbage i 2003. På det tidspunkt havde han allerede været længe i leasing.

- Jeg har aldrig været ansat andre steder end Nordania Leasing, hvor jeg nu har været i 35 år. Da jeg kom ud fra CBS i 1983, fik jeg at vide, at det var et vanskeligt arbejdsmarked og jeg

skulle tage, hvad jeg kunne få. Det blev starten, siger Flemming Buhl.

Stine Kepp kom til Nordania Leasing første gang i 2003 fra C. W. Obel Ejendomme, hvor hun var udlejningschef. Hun var bankuddannet men havde forfulgt mæglerrollen.

- Jeg fik den ide, da jeg havde meget små børn, at det ville være godt at være mere administrativ og Nordania Leasing lå tæt på, hvor jeg bor. Det blev indledningen til et langt samarbejde med Flemming.

I 2005 gik turen videre til Kuben, men der gik ikke mere end et par måneder før Flemming Buhl ringede og spurgte "Hvornår kommer du tilbage"? Og så har hun været i leasing lige siden.

- Vi havde fået styr på ejendomsporteføljen og det administrative set-up, men vi kunne jo godt se, at Stine havde en sælgerprofil, så vi ville gerne have hende tilbage. Så var hun selvfølgelig lidt kostbar, men sådan er det jo, - det lykkedes alligevel, siger Flemming Buhl med glimt i øjet.

Stine Kepp lægger ikke selv skjul på, at hun nemt kan blive lidt utålmodig og gå hurtigt fra A til B.



FOTO: VILFRED GACHAU

▲ - Vi var ude for nogle år siden til et arrangement, hvor vi sad helt ens i stolen. Vi spejler hinanden mere og mere. Det er godt, fordi det giver forståelse, men det betyder også, at vi bliver mindre kritiske, fordi vi bliver mere og mere enige om, hvad der er en god sag, siger Stine Kepp og Flemming Buhl, Nordania Leasing.

- Jeg har forsøgt at lære hende, at man skal vælge sine kampe og kun bruge energi på dem, der er nødvendige. Vi er en del af Danske Bank-koncernen, og det er altafgørende, at man forstår organisationen og etablerer det netværk, der skal til. Derfor er man nødt til at være lidt politisk.

- Og der kan jeg måske godt blive bedre, slår Stine Kepp grinende fast.

De er begge i felten på flere forskellige måder for Nordania Leasing.

- Ejendomsleasing er et nicheprodukt, og derfor bruger vi mange ressourcer på at gøre opmærksom på os selv hos de forskellige interessenter i ejendomsmarkedet, på MIPIM og andre lignende steder. Vi bruger meget tid på at netværke med mæglere og advokater, fordi rådgiverne er helt inde i maskinrummet hos virksomhederne og dermed spotter, hvornår leasing kunne være en god mulighed. Det kan også være entreprenører, der på den måde bliver ambassadører, som hvis nu for

eksempel MT Højgaard skal bygge et domicil, hvor vi vil være et relevant alternativ til finansieringen for den virksomhed, der ønsker at bygge nyt.

Men det er mindst lige så vigtigt at være synlig internt i Danske Bank.

- Det gælder om, at vores kolleger har os i tankerne, når de rådgiver kunderne om potentielle finansieringsmuligheder.

Når først ejendommene er udvalgt, så er det gået ret godt for det lille team.

- Vi er blevet belønnet af konceptet gennem finanskrisen, hvor vi stort set kom igennem uden særlige mén eller tab. Det skyldtes især, at vi primært ser på lejeren og først derefter på ejendommen. Gennem finanskrisen forblev vores leasingkunder stærke og har betalt "huslejen". Derfor har der ikke været uforudset tomgang i vores ejendomsportefølje, og den grundige gennemgang af kundernes kreditværdighed har vist sig at være effektiv. ➤



OPLEV DEN ULTRA TYNDE ASUS ZENBOOK 13

Kun luft er tyndere. Oplev en super tynd bærbar med over 7 timers batterilevetid og fuld HD-skærm, der gør arbejde på farten så let som ingenting.



ASUS

ZenBook 13
ASUX331EG131T

ELGIGANTEN

“ Sale-and-lease-back er et underoplyst produkt. ”

Nordania Leasing har sit eget brand i Danske Bank-koncernen, hvor Stine Kepp og Flemming Buhl fremstår som en selvstyrende mikroenhed blandt Danske Banks knap 20.000 medarbejdere. De fleste danskere kender Nordania Leasing for biler, maskiner og meget andet, men ejendomsporteføljen udgør faktisk hele 25 procent af en samlet leasingportefølje på 28 milliarder kr. En ting er de to helt enige om:

- Sale-and-lease-back er stærkt undervurderet. Det er et rigtig attraktivt produkt, og det er endda mere attraktivt end før, fordi mange virksomheder gerne vil være mindre bundet til deres fysiske aktiver. Et eksempel som mange sikkert har bemærket er den finansielle sektor, som vi selv er en del af. Her er hovedparten af ejendommene blevet solgt fra, og bankerne bor til leje i stedet, siger Stine Kepp.

Det er ikke kun i Danmark, at der har været vækst i markedet.

- Det er jo en global trend, at man outsourcer tingene. Og derfor har vi også masser af gode konkurrenter i form af for eksempel pensionskasser. Men der er store forskelle. For det første følger vi hele vejen rundt med kunderne om deres finansielle forretninger, og ejendomsleasing er typisk kun et af deres bankengagementer. Vi spekulerer ikke i ejendommens værdiudvikling, men i cash-flowet i leasingperioden, og derfor er vi kun glade, hvis kunden køber ejendommen tilbage. Det er jo anderledes end hvis det er en professionel investor fra ejendomsbranchen, som typisk vil gå efter at indgå en 10-årig kontrakt, regulere den i perioden og ønsker at genforhandle den efter de 10 år, siger Flemming Buhl.

Ejendomsleasing er et renteprodukt. Det betyder, at man som lejer får en fast ydelse hver måned i for eksempel 10 år. På grund af den lave rente er leasingproduktet særlig konkurrencedygtigt i øjeblikket, da det netop ikke som en normal typisk lejeaftale bliver reguleret årligt med et markedsbestemt lejeniveau.

- Hvis det er en stærk kunde, som vi i øvrigt kender i Danske Bank, så er vi konkurrencedygtige, fordi vi går mere op i kunden end i ejendommen. Vi er også nemme at have med at gøre, hvis der for eksempel skal flyttes om eller bygges til. Vi ønsker, at kunderne gør det, der er bedst for dem, så længe det sikrer vores cash-flow, siger Stine Kepp.

Stine Kepp og Flemming Buhl har mange og lange dage på landevejen for Nordania kan

SÅDAN FUNGERER SALE-AND-LEASE-BACK

Med sale-and-lease-back flytter man ejerskabet af sin domicilejendom fra sin egen balance og over til leasinggiverens balance. Det kan både være domicil-, kontor- og lagerbygninger. Man betaler altså for retten til at bruge ejendommen uden at eje den, og likviditeten bliver dermed ikke bundet i ejendommen. Reglerne kommer til at ændre sig efter 1. januar 2019 i henhold til IFRS16 regnskabsstandarder, og der er endnu ikke nogen entydig enighed om, hvad det kommer til at betyde for produktets udbredelse.

Det er også muligt at bygge en helt ny ejendom og få finansieret byggeriet med leasing. Udover at frigøre likviditet tilbyder Nordania nogle kontante fordele i form af attraktiv byggefinansiering og sparede stempel og tinglysningsomkostninger. Finansiering af byggeprojekter udgør i øjeblikket mere end halvdelen af Nordania's nyaktivitet.

Leasingydelsen fastsættes ud fra gældende renteniveau, og dermed bliver der fastsat en rente og husleje for hele perioden. Typisk er det virksomheder

med strategiske ejendomme, der vælger leasing, men det kan også være udenlandske virksomheder, der ikke føler sig helt så komfortable med den komplicerede danske lejelovgivning.

Der er to former for leasing nemlig finansiell leasing og operationel leasing. Den finansielle er den mest enkle og betyder, at ejendommen bliver finansieret, og virksomheden får brugsretten over ejendommen i hele leasingperioden. Når leasingaftalen udløber, er virksomheden forpligtet til at anviser en købe, som vil overtage ejendommen til en på forhånd fastsat pris. Den bliver nemlig aftalt allerede, når aftalen indgås.

Ved operationel leasing får virksomheden også finansieret ejendommen og får brugsretten. Men i modsætning til finansiell leasing er man ikke forpligtet til at anviser en køber, når leasingaftalen udløber. Man kan selv vælge, om man vil blive i ejendommen eller fraflytte.

PÅ KOLLISIONSKURS

Stine Kepp og Flemming Buhl har kun for alvor været på kollisionskurs en enkelt gang. Det var da Danske Bank besluttede, at Nordania Leasing skulle flytte fra Birkerød til Lersø Park Allé.

Flemming Buhl blev netop på det tidspunkt akut syg på Mipim og skulle for første gang i sit liv opereres. Situationen var altså lidt aparte, da han på vej ind i narkosen i Cannes siger til Stine Kepp, at ”jeg bliver lige nødt til at fortælle dig noget, for vi skal flytte fra Birkerød”.

Hvorfor det var vigtigt lige der, forstod Stine Kepp ikke, men hun svarede resolut ”Fint nok – det gør du bare uden mig”.

- Men jeg kom jo med og er nu også med tilbage i Birkerød igen, så den skulle jeg nok lige have ventet med at svare på - situationen taget i betragtning, siger Stine Kepp.

også finansiere ejendomme på sekundære beliggenheder.

- Vi laver gerne leasing i provinsen. Det er et af vores mest betydelige konkurrenceparametre. Vi bruger lokale mæglere med indsigt i det konkrete område til at give vurderinger. Og hvis vi alligevel siger nej, er det typisk fordi vi har at gøre med en kunde, der ikke har supergode resultater og samtidig en mindre god ejendom, siger Stine Kepp.

SKAL HAVE 15 ÅRS LØBETID

Når alle så ikke vælger at gå i banken for at få en sale-and-lease-back løsning er det naturligvis fordi der også er ulemper.

- Vi skal for eksempel typisk have 15 års løbetid for at kunne tilbyde en attraktiv ydelse, men kunden får så til gengæld også en option i aftalen til at købe ejendommen tilbage midt i perioden til en fast pris. En anden forskel er, at vi alene står for finansieringen af ejendommen, og lader kunden selv stå for den løbende ejendomsdrift, siger Stine Kepp.



Derfor er leasing også et nicheprodukt i det store lejemarked, og konkurrenterne er få.

- Nordania Leasing er det eneste leasingselskab, der tilbyder ejendomsleasing. Vi har arbejdet med det gennem de sidste 30 år, og i dag står vi med en stærk ejendomsportefølje med god lønsomhed og fornuftig risikoprofil. Ejendomsleasing er et godt forretningsområde for Danske Bank og for kunderne, og vi forventer at fortsætte udviklingen i takt med, at flere og flere virksomhedsledere får øjnene op for vores koncept, siger Flemming Buhl.

Stine Kepp og Flemming Buhl skal helst ligge på den gode side af en milliard kr. årligt for at vedligeholde porteføljen. I 2017 nåede de ikke i mål, men i år er de der allerede. Men vigtigst er det, at forretningen er stabil. De ved til gengæld ikke, hvorfor de er alene i markedet.

- Jeg tror en del af forklaringen er, at vi har haft en solid markedsposition i mange år, vi tjener gode penge på det, og vi har vist, at vi selv i svære tider kan styre det. Vi har de

▲ - Vi tager de fleste sager hver for sig. Men vi står aldrig med en sag helt alene, fordi det er så mange penge, det drejer sig om. Så typisk er arbejdsfordelingen nok 70/30 med 70 procent hos den, hvor sagen ligger, siger Stine Kepp og Flemming Buhl om det, der er med til at gøre deres samarbejde så tæt. Her Telenors domicil, som er en af de ejendomme, der længe har været på bøgerne.

rigtige kompetencer både på finans og på mæglersiden og samtidig har vi adgang til Realkredit Danmarks vurderingskorps. Så vi er stærkt etableret og formår at være tro mod vores strategi, siger Flemming Buhl

Kommer de til at fortsætte samarbejdet?

- Det kan man naturligvis aldrig sige. Men der er mange ting, vi har været fælles om at bygge op. Det binder os sammen, at vi har lært meget af hinanden. Før var Flemming bankfaglig og jeg var markedsfaglig. I dag deler vi kompetencepuljen imellem os, slutter Stine Kepp. ■



APCOA FLOW - Din nye
parkeringsapp



Betalingsautomaten i din lomme

APCOA FLOW er din nye parkeringsapp, som gør det nemt at finde parkering overalt i Danmark. Den er udviklet i tråd med den generelle opfattelse af, at digitale løsninger kan være med til at spare tid og penge. Du opnår større frihed, da du slipper for køen ved automaten og let og hurtigt kan betale for din parkering. Tilknyt dit betalingskort og parkér med det samme.

Tid er penge

Når du bruger APCOA FLOW betaler du kun for den tid du parkerer, så hvis du bliver hurtig færdig med dit ærinde, sparer du også penge på din parkering. I app'en kan du registrere din bil

via registreringsnummer, og derefter starte din parkering. Samtidig kan du blive mindet om, når din parkering er ved at udløbe, så du undgår kontrolgebyrer. Hvis du vil forlænge din parkering, kan dette også ske via APCOA FLOW.

Det er både nemmere og hurtigere at parkere. - Og så betaler du ikke for mere, end hvad du har brugt af parkeringstid.

Har du Tivolikort, kan du også få rabat på udvalgte parkeringsfaciliteter, når du tilknytter dit kort til app'en.



”

Vi har stort fokus på digitalisering af parkeringen og indgåelse af partnerskaber til gavn for vores kunder - bilister som grundejere. Vi arbejder nu på at videreudvikle vores parkeringsapp yderligere, og vi vil inden længe tilføje

yderligere partnerskaber med fokus på at optimere parkeringsoplevelsen for bilisten, og derved øge de fordele pladsejere har ved at samarbejdet med APCOA PARKING. ”

Adm. Direktør hos APCOA PARKING, Michael Christensen

Fordele

- Nemt og hurtigt - lige ved hånden
- Digital parkeringsbillet
- Kun betaling for brugt parkeringstid
- Mindre risiko for kontrolgebyr

Konferencer og seminarer

Vinter 2018



estate VIDEN

30.10

Tirsdag kl. 9:00 - 14:00

Arealer og ejendomsdannelse

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

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.

COWI



20.11

Tirsdag kl. 13:30 - 18:00

Moms og skat

Afholdelsessted: Redmark
Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg

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.

Redmark
VI STÅR TIL REGNSKAB

22.11

Torsdag kl. 9:00 - 14:00

Almene boliger

Afholdelsessted: Gaihede A/S
Trekronergade 126 H, 2500 Valby

Danmark rummer allerede godt 550.000 almene boliger, og det er dermed en helt grundlæggende dele af vores boligmasse. Men almene boliger indgår i disse år i helt nye sammenhænge. Hør om nye byggerier, samarbejder mellem offentlige og private og den almene sektors kommende investeringer.

Gaihede
Bolig og Udvikling

27.11

Tirsdag kl. 9:00 - 14:00

Erhvervslejeloven

Afholdelsessted: Kromann Reumert
Lautrupsgade 15, 2100 København Ø

Erhvervslejeloven og ikke mindst retspraksis udvikler sig løbende. Det er vigtigt at være opdateret, ligesom man skal kende til de forskellige faldgruber i forbindelse med indgåelse og ophør af lejeaftaler. Hvad kan aftales og hvordan sikrer man sin position bedst muligt?

**KROMANN
REUMERT**

08.11

Torsdag kl. 9:00 - 14:00

Udvikling og investeringer i Nordsjælland

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

Prisstigninger i det københavnske ejendomsmarked har givet luft under vingerne til projekter i Nordsjælland. Flere steder i den østlige og naturnære trekant mellem Hillerød, Hørsholm og Helsingør skyder projekter op med boliger for familier og seniorer.

**ERHVERVS- &
INDUSTRIFORENINGEN
HELSINGØR**

13.11

Tirsdag kl. 9:00 - 15:00

HotCop 2018

Afholdelsessted: PwC
Strandvejen 44, 2900 Hellerup

HotCop er den vigtigste danske hotelkonference for 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.

pwc

14.11

Fredag kl. 9:00 - 13:30

Lejeret

Afholdelsessted: Kammeradvokaten
Vester Farimagsgade 23, 1606 København V

De overordnede principper inden for boliglejeret gennemgås. På kurset vil vi bl.a. gennemgå indgåelse af boliglejekontrakter, indflytning- og udflytningsrapporter, vedligeholdelsesfordeling, lejeafsættelsesprincipper og regulering af leje, lejemålets ophør og fraflytning.

Kammeradvokaten
Advokatfirmaet Poul Schmith

Bliv endnu klogere i den kolde tid!

Læs vores opdaterede vinterprogram på estatekonference.dk eller kontakt eventchef Nanna Vestergaard på 22 67 80 24 eller vestergaard@estatemedia.dk for mere information



estate VIDEN

29.11

Torsdag kl. 9:00 - 14:00

Erhvervs- og boligmarkedet i København mod 2019

Afholdelsessted: Jeudan A/S
Bredgade 30, 1260 København K

Københavns ejendomsmarked går forrygende. Transaktionsvolumen er høj, nybyggeriet er voksende, og der er fortsat høj efterspørgsel på boliger. Hør om nye projekter som Lynetteholmen og H.C. Andersen tårnet og hør mere om, hvorlænge udviklingen kan fortsætte.



04.12

Tirsdag kl. 9:00 - 14:00

Erhvervs- og boligmarkedet i Aarhus mod 2019

Afholdelsessted: Deloitte, City Tower
Værkmestergade 2, 8000 Aarhus C

Over hele Aarhus er nye udviklingsområder på vej. Lisbjerg, Aarhus Ø, Katrinebjerg, Åbyhøj, Skejby, Christiansbjerg og Risskov. Boliger skyder op ad jorden til både unge, familier og ældre. Hør om den nyeste udvikling samt mulighederne i det aarhusianske marked og få overblikket af rådmand Bünyamin Simsek.

Deloitte.

06.12

Torsdag kl. 9:00 - 14:00

Ejendomsinvesteringer i Danmark

Afholdelsessted: Castellum
Kay Fiskers Plads 9, 5, 2300 København S

Svenske ejendomsaktører har de seneste år opbygget meget betydelige porteføljer i Danmark. Ved udgang af 2017 var der investeret knap 40 milliarder kr. i i alt cirka 2,5 millioner kvm. Hør hvordan man investerer optimalt i det danske marked og investorernes erfaringer.



Få refunderet deltagergebyret på konferencer, seminarer og events

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. kun 11.990,- eks. moms for et personligt kort.

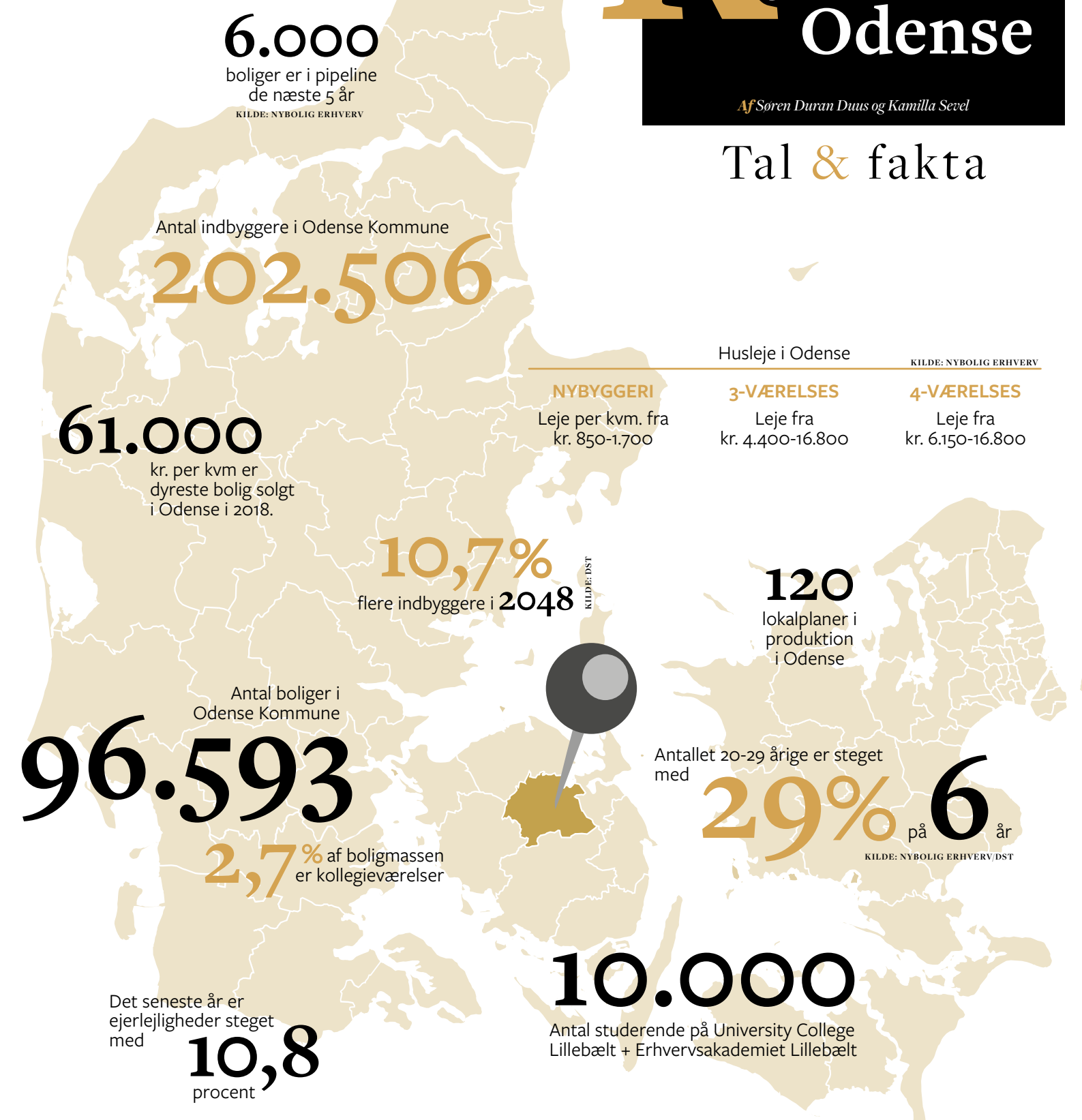
Se mere på www.estatekonference.dk/more

estate
MORE CLUB

R Regionstema Odense

Af Søren Duran Duus og Kamilla Sevel

Tal & fakta



”Det er nu, vi skal rykke”

Det næste årti bliver Odenses. I hvert fald hvis det står til borgmester Peter Rahbæk Juel

✓ - Vi er en by i rigtig god vækst, men vi skal finde vores egen måde at opbygge en storbyidentitet, hvor kvarterer som Campus Odense, Syddansk Universitet og Cortex Park indgår, siger borgmester Peter Rahbæk Juel, Odense Kommune. Her viger det tidligere Fyrtojet pladsen for byudviklingen på Thomas B. Thriges Gade.

2020-2030 bliver Odenses årti. Det er borgmester Peter Rahbæk Juel overbevist om. Og det skyldes ikke bare, at der bliver investeret 44 milliarder kr. i byens udvikling i disse år, når man kombinerer offentlige og private investeringer, men også fordi både bolig- og erhvervsbyggeriet for alvor har fået fat.

- Hvis vi skal rykke byen yderligere, så er det nu, siger Peter Rahbæk Juel.

Der er flyttet 1.960 nye odenseanere til byen det sidste år. Flere nye bydele skyder op på Odense Havn, i området omkring den tidligere Thomas B. Thrigesgade og omkring Campus Odense, og Odense har nu Danmarksrekorden i at holde på unge borgere under 30 år.

- Bylivet danner i stigende grad rammen om en endnu mere attraktiv by for borgere og virksomheder, siger Peter Rahbæk Juel, der især er stolt af, at udviklingen sker på flere fronter og dermed forventes at være mere holdbar.

De senere år er kulturlivet nemlig også kommet med.

- Vi har i dag mere end 75 årlige festivaler fra Tinderbox til H.C. Andersen festival. Der er virkelig kommet gang i Odense, og det er medvirkende til, at det er blevet en interessant og attraktiv by at bo i, siger Peter Rahbæk Juel.

På erhvervssiden har Odense fået vendt en nedadgående trend ved at tiltrække nye industrier. Ambitionen er, at Odense vil være verdens førende robotby. 3.200 arbejder allerede i robotvirksomhederne, som nu har fået EU's guldcertifikat på at være en klynge. På landsplan satser UAS Denmark på 8.300 arbejdspladser.

- Robotindustrien er en af de industrier med størst vækst og med potentiale internationalt. Og rigtig mange af dem har brug for plads. Herudover er der flyttet 763 statslige arbejdspladser til Odense, som sikrer et bredere jobudbud i Odense.

Samtidig flytter flere nye iværksættere og virksomheder til Odense. Antallet af nye CVR-numre er steget fra 1301 til 2273 på 3 år. Og det betyder faktisk, at der begynder at være mangel på kontor- og især industri- og lagerlokaler. Den nuværende tomgang i erhvervsbyggeriet er helt nede på 1,8 procent.

Ser man på hele Fyn, så har der ikke siden 2012 været så få ledige kontorlokaler i Odense og i de øvrige 9 kommuner på Fyn. Samlet står 7,8 procent af kontorarealerne tomme, og det er som nævt det laveste antal siden januar 2012, hvor tomgangen var 7,6 procent, viser data fra Ejendomstorvet.dk.

I 2007-08 lå tomgangen omkring 4 procent, men finanskrisen ramte Fyn hårdt, og i 2013 og 2014 nåede tomgangen op på næsten 11 procent. Siden har tomgangen været svingende.

Aktuelt er lidt over 3.400 kontorlokaler og ejendomme udbudt på landsplan via Ejendomstorvet.dk, heraf 248 på Fyn. Hovedparten – 180 – ligger i Odense. Langt derefter følger Svendborg med 28 udbudte kontorlokaler samt Middelfart og Nyborg med henholdsvis 13 og 10 lokaler.

- Odense er blevet en stærk robotby. Vores robotvirksomheder oplever kraftig vækst og har brug for mere lager- og produktionsplads, men også for større kontorlokaler til udviklingsfolkene. I Odense midtby ser vi, at en del ældre, utidssvarende kontorlokaler bliver omdannet til boliger, siger ejendomsmægler Rasmus Renner fra Home Erhverv Fyn i Odense.

Fyn har samlet omkring halvanden million kvm kontor, hvilket svarer til lidt over 6 procent af de samlede kontorarealer i Danmark.

Robotfirma flytter til nyt domicil i Tietgenbyen



Der er stort set ved at være udsolgt i Tietgenbyen, som er et af Odenses første dedikerede erhvervsudviklingsområder.

Inrotech - tidligere Robcom - har lejet en ejendom på 1.800 kvm. på C.F. Tietgens Boulevard efter at være vokset fra 10 til 30 personer i løbet af 18 måneder.

▲ Nybolig Erhverv Odense har formidlet udlejningen til Inrotech.

HD Ejendomme bygger 51 boliger i Nyborg

HD Ejendomme bygger 51 udlejningslejligheder langs havnekajen på Dampskibsmolen i Nyborg.

Lejlighederne opføres som henholdsvis 2-, 3- og 4-værelses på mellem 76 og 130 kvm.

- Vi er ikke gået på kompromis med byggeriet på Dampskibsmolen. Den attraktive placering helt tæt på vand, havnemiljø og i gåafstand til centrum fortjener et fantastisk byggeri af de bedste materialer, design og indretning, siger adm. direktør Peter Uldall Borch, HD Ejendomme.

Det fynske ejendomsselskab leverede i 2017 et overskud på 376 millioner kr. før skat, hvilket er en fremgang på 305 millioner kr. i forhold til 2016.



▲ Byggeriet opføres i samarbejde med Archidea Arkitekterne i Odense og Dansk Boligbyg – og bliver HD Ejendommens første bygge- og boligprojekt, siden det svenske ejendomsselskab Niam overtog selskabet i 2017.

Lejen går ned og afkastet op

Der er godt gang i ejendomsmarkedet i Odense. Den stigende kontorefterspørgsel giver faldende tomgang og stigende lejepriser, og det afspejler sig også i appetitten og priserne, når det gælder transaktioner.

Blandt de seneste har den lokale investor Karsten Bill Rasmussen netop købt Flakhaven 1 af M7 Real Estate for 133 millioner kr. svarende til knap 24.000 kr. per kvm.

3.800 kvm for 50 millioner kr.

Efter 20 års ejerskab har en K/S-kreds af investorer solgt en 3.800 kvm stor investerings-ejendom udlejet til Kvickly i Odense-bydelen Dalum.

Ejendommen nåede at være til salg et års tid hos en anden mægler, inden det lykkedes Nybolig Erhverv Odense at sælge den i en off-market-transaktion.



Nybolig Erhverv Odense har solgt den ene halvdel af Dalum-centret for cirka 70 millioner kr.

2017				2018			prognose
Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3		
KONTOR							
Leje - Kr./m2/år eksklusive driftsomkostninger og skatter							
Primær	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	⬆️
Sekundær	700	750	750	750	750	750	⬆️
Startforrentning %							
Primær	5,25	5,25	5,25	5,25	5,25	5,00	⬇️
Sekundær	6,75	6,75	6,75	6,75	6,75	6,50	⬇️
RETAIL							
Leje - Kr./m2/år eksklusive driftsomkostninger og skatter							
Primær	5.500	5.500	5.300	5.300	5.300	5.300	➡️
Sekundær	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	➡️
Startforrentning %							
Primær	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,75	➡️
Sekundær	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,25	➡️
INDUSTRI OG LOGISTIK *							
Leje - Kr./m2/år eksklusive driftsomkostninger og skatter							
Primær	325	350	350	350	350	375	➡️
Sekundær	225	250	250	250	250	250	➡️
Startforrentning %							
Primær	6,75	6,75	6,75	6,75	6,75	6,50	➡️
Sekundær	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	➡️
BOLIG **							
Leje - Kr./m2/år eksklusive driftsomkostninger og skatter							
Primær	1.400	1.400	1.400	1.500	1.500	1.550	➡️
Sekundær	1.150	1.150	1.150	1.200	1.200	1.250	➡️
Startforrentning %							
Primær	4,25	4,25	4,00	4,00	4,00	4,00	➡️
Sekundær	4,75	4,75	4,75	4,75	4,75	4,50	➡️

* Industri omfatter produktion, lager og logistik, men ikke specialbyggede ejendomme eller lufthavnslogistik
** Lejeniveauet og startforrentningen er angivet for nyopførte boliger i størrelsen 80-100 kvadratmeter, ekskl. stue- og penthouseboliger.

KILDE: COLLIERS PULS Q3 2018

80 års mæglererfaring og stadig nytænkende...

7 erhvervsmæglere, 80 års mæglererfaring og en stor portion vilje, gå-på-mod og innovativ tankegang - vi er din erhvervsmægler på Fyn.



”Vores kunder er det vigtigste for vores forretning - uden dem var vi her ikke”

Nybolig Erhverv
Odense

Vestergade 15, 1. · 5000 Odense
5102@nybolig.dk · Tlf. 6613 8060
nyboligerhverv.dk/odense



An International Associate of Savills





Den nuværende parkeringsplads rummer 58 pladser, som forsvinder med byggeriet. Forinden har området dog fået tilført langt flere parkeringspladser med åbningen af den sydlige parkeringskælder under Thomas B. Thriges Gade.

Kronprinsensgade får nyt boligbyggeri, når gadens parkeringsplads bliver omdannet til lejligheder i kort afstand til Eventyrhaven, domkirken og resten af Odense centrum.

Byrådet har godkendt beslutningen fra By- og Kulturudvalget, og byggeriet af 16-19 boliger fordelt på cirka 2.300 kvm forventes at gå i gang i midten eller i slutningen af 2020, når lokalplanen er på plads.

13 investorer og virksomheder afgav bud på projekter, inden By- og Kulturudvalget fik fremlagt 4 projekter i anonymiseret form. Onsdag blev projektet fra Skt. Knudsgades Tømrer & Snedkerforretning godkendt.

Lokal investor bag 2.300 kvm nye boliger i Odense centrum

– Det er virkelig positivt, at vi får aktiveret en centralt beliggende grund. Vi fik fremlagt virkelig interessante projekter, som alle ville bidrage med stor kvalitet i byudviklingen. Jeg hæfter mig også ved den store interesse, der har været fra investorside. Det viser tydeligt, at nærheden til letbanen og city er attraktiv for mange, og det skal vi være yderst tilfredse med, siger by- og kulturrådmand Jane Jegind, Odense Kommune.

Projektet indeholder lejligheder på 92-180 kvm samt et enkelt erhvervslejemål i stueetagen.

Odense-investorer handler 68 boliger til 105 millioner kr.

Der er gang i ejendomshandlerne i Odense. En lokal, mellemstor investor har købt en ejendomsportefølje bestående af 12 klassiske byejendomme med i alt 68 boliglejemål til 105 millioner kr. 11 af de 12 ejendomme ligger centralt i den fynske hovedstad og er solgt i en off-market-transaktion – og der er kun givet et mindre afslag i den udbudte pris.

Ejendomsporteføljen har et samlet areal på 6.284 kvm og et gennemsnitligt afkast på 3,81 procent.

– Vi oplever stor efterspørgsel fra folk, der gerne vil investere i fast ejendom i Odense på grund af det stigende befolkningstal, og så ser man en stigning i antallet af nye tilflyttere i forbindelse med byudviklingen, siger erhvervs-mægler Niels Jørgensen, Nybolig Erhverv Odense.



Janus Lylloff, der til daglig er gymnasielærer, står bag projektet 'Bofællesskabet Thomas B. Thriges Gade'. Projektet er et moderne familie-bofællesskab med rækkehuse og lejligheder, hvor beboerne deles om en række fælles faciliteter som fælles taghave, køkken-alrum og gæsteværelser.

Odenseanere er åbentsindede i forhold til bofællesskaber

Tallene leveres af
EXOMETRIC

Der har i den senere tid været stor fokus på de mange ghettoområder i medier og fra politisk hold. Analysefirmaet Exometric har derfor i den seneste halvårige nationalt repræsentative undersøgelse spurgt 5023 borgere om deres holdning til ghettoer, og i hvilken grad de selv kunne overveje at flytte ind i et ghettoområde, hvis man kunne sikre en mere blandet social sammensætning af borgere gennem renovering og nybyg.

På landsplan vil 11 procent helt sikkert kunne overveje at flytte til et omdannet ghettoområde og 41 procent siger kategorisk nej. I Odense Kommune, hvor man har en af Danmarks mest omtalte ghettoer i Vollsmose, ligger man tæt på landsgennemsnittet, dog er de unge fra Odense noget mindre afvisende. Samlet set er over halvdelen altså meget positive eller lidt positive overfor idéen.

Exometric har stillet følgende spørgsmål: Man overvejer at omdanne de såkaldte ghettoer med nybyg og totalrenoveringer. De deles måske op i mindre boligkvarterer med nye boligtyper og både ejer, andels og lejeboliger med en blanding af f.eks. rækkehuse og etagebyggeri. Ville du kunne overveje at flytte til disse områder, hvis der findes boliger, der ellers dækker dine behov, næste gang du skal flytte?

	Odense	Odense u. 30 år	Hele landet
Ja, helt sikkert	13%	13%	11%
Ja, måske	47%	59%	48%
Nej	40%	27%	41%

Exometric har også spurgt ind til borgernes villighed til generelt at flytte ind i nye boliger eller områder med blandede boligtyper og befolkningssammensætning. Her viser resultaterne, at langt de fleste borgere er positive over for en mere blandet social profil i deres nærmiljø med blandede boligtyper. Ligeså snart dette bliver associeret med en ghetto falder interessen imidlertid. Omdannelse af ghettoområder med fokus på den blandede by kan være en løsning i de udsatte boligområder i Odense, dog kunne noget tyde på, at man skulle starte med at inddrage de unge, da de generelt er mere positive.

Spørgsmål 2: Forestil dig, at der bygges helt nye og moderne boliger, i et område som du godt kunne tænke dig at bo i. Der vil være boliger til alle typer mennesker uanset alder og indtægt. Derfor vil der være almene boliger (almennyttige) til nogle, ejerboliger til andre og lejeboliger eller andelsboliger til nogle helt tredje. Altså en ejendom eller karré, hvor meget forskellige mennesker bor sammen. Ville du kunne overveje at flytte til dertil?

	Odense	Odense u. 30 år	Hele landet
Ja, helt sikkert	40%	52%	32%
Ja, måske	48%	39%	48%
Nej	12%	10%	20%

Italiensk totalentreprenør skal bygge fire klynger på Nyt OUH

✓ Udover JV CMB/Itinera havde konsortiet We Care med MT Højgaard i spidsen og SE Byg budt på opgaverne med at bygge klyngerne.

Den italienske totalentreprenør JV CMB/Itinera skal bygge de fire klynger på Nyt OUH og kommer dermed til at stå for at bygge næsten hele det nye universitetshospital i Odense.

Entreprisen omfatter cirka 40 procent af det nye universitetshospital i Odense, der bliver Danmarks største helt nybyggede sygehus, når det står færdigt i slutningen af 2022.

Siden december 2017, hvor regionsrådet pegede på den italienske totalentreprenør til den første del af opgaven med at bygge Nyt

OUH, har JV CMB/Itinera i samarbejde med regionen gennemført en såkaldt projekt-optimering. Totalentreprenøren har blandt andet foreslået at optimere projektet, ved at Nyt OUH-bygningerne skal bæres af søjler, i stedet for at det er selve facaderne, der er bærende. Totalentreprenøren foreslår også, at flere af bygningselementerne til Nyt OUH præfabrikeres, og at man arbejder med at standardisere flere installationer og rum på det nye universitetshospital.

De første byggearbejder på Nyt OUH forventes at gå i gang til sommer 2019.



ILLUSTRATION: REGION SYDDANMARK

Kunstner Lina Murel Jardorf

I mere end 25 år har Lina Murel Jardorf forstået at berøre, forene og tale med mennesker gennem sine værker. Som kunstner har Lina fundet sit eget stærke udtryk i respekten og kærligheden til naturen og buddhismen. Lina benytter både oliemaleriets farver og skulpturens tredimensionalitet til at formidle sin tro på det oprindelige.

Lina har base på landstedet Æbleblomst Gård i Nordsjælland, hvor de 10 tønder plantage er rammen om hendes hverdag med atelier, værksted, skulptur og sansehave.



Mød kunsten

En god måde at komme helt tæt på kunsten er at besøge enten de store udstillinger, Æbleblomst Gård eller KunstButikken i Kgs. Lyngby, du kan også aftale et møde med Lina til en snak om værkerne eller en bestilling.

Atelier & BronzeStøberi

Æbleblomst Gård
Kollerød Bygade 36, 3450 Allerød
Phone +45 23 99 18 99
Lina@LinaArt.dk & www.LinaArt.dk

KunstButikken

Lyngby Torv 5, 2800 Kgs. Lyngby
Se åbningstider på www.LinaArt.dk

TOBIAS VIETH BLIVER LEDER AF LUNDGRENS EJENDOMSAFDELING

> | Tobias Vieth.



Efter lidt mere end et halvt år som partner i Lundgrens bliver Tobias Vieth nu leder af Fast Ejendom og Entreprise teamet i advokatfirmaet Lundgrens. Teamet består af cirka 30 medarbejdere.

FLEMMING ENGELHARDT ADM. DIREKTØR I TOPDANMARK EJENDOM

Flemming Engelhardt bliver ny direktør for Topdanmark Ejendom, hvor han afløser Søren Kempf Holm, der skal være adm. direktør i TK Development.

Flemming Engelhardt har en solid baggrund i entreprenør- og ejendomsbranchen, hvor han har været beskæftiget hele sin erhvervs karriere og kommer senest fra Datea.

▲ Flemming Engelhardt er 52 år og uddannet bygningsingeniør suppleret med en EBA og en MBA.

TIDLIGERE PATRIZIA-CHEF STARTER OP FOR SIG SELV

Rubik Properties er en ny aktør på det danske marked med den tidligere investeringschef i Patrizia, Jacob Smergel-Krog, i spidsen. Rubik Properties er således et nyetableret ejendomsinvesterings- og forvaltningsselskab for udenlandske investorer.

- De seneste 5-6 år har jeg, som nordisk investeringschef for Patrizia Immobilien, gennemført akquisitioner for cirka 10 milliarder kr. for udenlandske investorer, og det er den erfaring, jeg nu bringer i spil.

Jacob Smergel-Krog tror, der er plads til en selvstændig aktør, fordi det danske ejendoms marked på trods af stigende transparens og internationalisering, fortsat er domineret af danske og dernæst nordiske investorer.



▲ - Jeg ser et stort potentiale for ejendomsinvesteringsselskaber, der kan imødekomme og honorere nye og eksisterende udenlandske investorers krav samt behovet for eksponering mod attraktive danske investeringsejendomme og den efterfølgende forvaltning, siger Jacob Smergel-Krog, der nu starter op for sig selv.

NY PARTNER I JUUL | FROST ARKITEKTER KOMMER FRA ARKITEMA

Tegnestueleder Christian Hanak forlader Arkitema Architects for at blive partner i Juul | Frost Arkitekter. Her skal han styrke tegnestuens udvikling og strategi både nationalt og internationalt. Partnergruppen består i forvejen af grundlæggerne Helle Juul og Flemming Frost samt Søren Askehave.

▲ | Christian Hanak.



THOMAS DUEDAHL PROJEKT-DIREKTØR I COLLIERS



Thomas Duedahl bliver projekt-direktør i Colliers. Han er uddannet civilingeniør i bygnings-teknik og har været projektleder på blandt andet shoppingcentrene Fisketorvet og Field's, DGI Byens conferencecenter og Copenhagen Towers. Han kommer til Colliers fra en stilling som adm. direktør og partner i Midtconsult, der er solgt til den svenske rådgiverkoncern ÅF.

< | Thomas Duedahl.

KADIR ÜNVER BLIVER DIREKTØR FOR NY SIGNAL-SATSNING

Kadir Ünver bliver Director of Signal Benchmark, - en ny satsning fra Signal Arkitekter, - der skal bringe en større del af firmaets nøgletal og data om sammenhængen mellem rum og adfærd i Danmark, i spil.

Kadir Ünver er oprindeligt uddannet civilingeniør og har tidligere arbejdet i blandt andet Danske Bank som Head of

Workplace, Business Development Manager i Mærsk Group og kommer senest fra en stilling som Business Development Executive hos ISS Danmark.

- Med ansættelsen af Kadir Ünver kan vi begynde at udleve vores ambition om at videreudvikle vores data til en global database og benchmark, som gør, at Signal og ISS bliver den virksomhed i verden, der kan generere flest data på sammenhængen mellem rum og performance og deraf afledt vil eje retten til at tale om dette, siger Gitte Andersen, Global Head of Workplace Management & Design, Signal Group.

Signal har samtidig fået ny direktør i Danmark, hvor Kaj Helstrand nu skal lede aktiviteterne.

■ | Kadir Ünver.



BOLIGSIDEN SKIFTER DIREKTØR IGEN

Peter Bruhn bliver direktør for Boligsiden, der er ejet af landets ejendomsmæglere, ejendomsmæglerkæder og Dansk Ejendomsmæglerforening. Han kommer fra en stilling som digital chef i FDM, hvor han har været siden 2004.

> | Peter Bruhn.



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,

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

international karriere bag sig. Han kommer aktuelt fra en stilling i virksomheden Xworks Interiors LLC.



FÅ EKSTRA OPMÆRKSOMHED I "DET STORE ÅRSNUMMER"

Vær med i "Det Store Årsnummer", når vi samler op på branchens mest markante hændelser og tilbyder ekstra spaltepads i den eftertragtede årskavalkade inklusiv billede og logo.
"Det Store Årsnummer" udkommer traditionen tro 2. januar 2019.

Kontakt Michael Jr. Mortensen på telefon 28 34 03 19 eller mail: mortensen@estatemedia.dk og book din annonce til "Det Store Årsnummer" allerede i dag. Bookingdeadline 1. december.

estate MEDIA



MAXGRUPPEN
REKLAMEPROJEKTER

70 27 77 28 | maxgruppen.dk

Nyt om navne

PER AARSLEFF FÅR NY ADM. DIREKTØR



▲ | Jesper Kristian Jacobsen.

Jesper Kristian Jacobsen, 47 år, bliver ny adm. direktør i Per Aarsleff Holding efter Ebbe Malte Iversen, der fylder 67 år og har været medlem af direktionen siden 1989.

Jesper Kristian Jacobsen blev ansat i Per Aarsleff i 1995 og har siden 2016 været medlem af koncerndirektionen. Gennem det meste af karrieren har han været leder af anlægsaktiviteterne vest for Storebælt, og i perioder har han haft ansvaret for flere af koncernens største internationale kontrakter inden for udførelse af havmølleparker. Koncerndirektionen består dermed fremadrettet af adm. direktør Jesper Kristian Jacobsen, viceadministrerende direktør Lars M. Carlsen og koncernøkonomidirektør Mogens Vedel Hestbæk.

Per Aarsleff Holding har opjusteret helårsforventningerne til driftsresultatet for 2017/18 til 470 millioner kr. mod tidligere forventet 450 millioner kr. Aarsleff har blandt andet indgået kontrakt med Danica Pension om at bygge Danske Banks nye hovedkontor på den tidligere posthusgrund på Bernstorffsgade i København.

DADES UDVIDER DIREKTION MED KONCERN DIREKTØR EFTER SKIFT I EJERKREDS



▲ | Søren Kristiansen.

Ejendomsselskabet Dades, der har en portefølje på over 24 milliarder kr., udvider nu direktionen med Søren Kristiansen, der kommer fra en stilling som adm. direktør i TryghedsGruppen, hvor han har været ansat siden 2012. Han er 52 år, uddannet cand.merc. og har de seneste 3 år været medlem af Dades' bestyrelse. Før ansættelsen i TryghedsGruppen har Søren Kristiansen blandt andet været direktør i Ferrosan og Danfoss.

Styrkelsen af organisationen skal ses i lyset af den øgede købs- og salgsaktivitet, der har været i selskabet, siden Novo Holdings og TryghedsGruppen indtrådte

i Dades' ejerkreds i 2015 med yderligere kapital til udvikling af selskabet.

– Med Søren Kristiansens kompetencer og erfaring fra finansområdet, og med Boris Nørsgaard Kjeldsens mange år i ejendomsbranchen har Dades fået en direktion, som vil kunne føre Dades videre på den strategiske rejse, der startede, da Novo Holdings og TryghedsGruppen indtrådte i selskabets ejerkreds i 2015, siger bestyrelsesformand Steen Parsholt, Dades.

KENNETH OLSSON GÅR FRA ATP TIL INDUSTRIEN



▲ | Kenneth Olsson afløser Peter Frische, der er skiftet til EY.

Industriens Pension har valgt Kenneth Olsson, der hidtil har været underdirektør i ATP Ejendomme, som ny ejendomsinvesteringschef.

54-årige Kenneth Olsson har i mere end 25 år arbejdet med ejendomsinvesteringer og værdifastsættelse af erhvervsjendomme. Siden 2011 har han været medlem af direktionsgruppen i ATP Ejendomme med ansvar for Investering og Portefølje i ATP's danske portefølje.

– Med Kenneth Olsson får vi en meget erfaren og kompetent ejendomsinvestor, som har leveret overbevisende resultater i sine

VAGN RISBY BLIVER ASSOCIATE DIRECTOR I THORNTON TOMASETTI

Vagn Risby Mortensen er skiftet til det amerikanske ingeniørfirma Thornton Tomasetti, der åbnede kontor i Danmark i februar måned. Vagn Risby kommer fra Fokus Asset Management.



▲ | Vagn Risby.

tidligere job. Jeg glæder mig meget til, at han bliver en del af vores team, og jeg er overbevist om, at han kan fortsætte opbygningen af vores danske ejendomsportefølje og sikre, at vi fortsat leverer solide afkast på området, siger Jan Østergaard, chef for uønterede investeringer i Industriens Pension.

Aktuelt udgør Industriens Pensions danske ejendomsinvesteringer cirka 3,2 milliarder kr. ud af en samlet ejendomsportefølje på 8,5 milliarder kr. Det er planen, at især de danske ejendomsinvesteringer gradvist skal udbygges over en årrække.



DEAS ASSET MANAGEMENT FINDER NY DIREKTØR

Benny Buchardt Andersen bliver ny direktør for Deas Asset Management og skal realisere ambitionen om at blive landets bedste asset manager. Benny Buchardt Andersen kommer senest fra kapitalfonden Grey-stone og har tidligere været direktør i Pensam.

▲ | *Forrest Benny Buchardt Andersen, ny adm. direktør i Deas Asset Management og bagerst Henrik Dahl Jeppesen, adm. direktør i Deas-koncernen.*

Deas-koncernen overtog for nylig Nordea Ejendomme og har dermed ansvaret for en samlet portefølje på cirka 27 milliarder kr.

MARTIN ØSTENGAARD GÅR TIL COLLIERS

Martin Østengaard er begyndt som erhvervsmægler i Colliers International i København, hvor han skal beskæftige sig med kontorudlejning.

Martin Østengaard er uddannet ejendomsmægler MDE og har de seneste 14 år arbejdet i ejendomsbranchen. Frem til udgangen af 2017 var han underdirektør i EDC Poul Erik Bechs boligafdeling og har tidligere i en årrække drevet egen mæglervirksomhed.

– Aktiviteten på udlejningsmarkedet er usædvanlig høj i øjeblikket, og det mærker vi naturligvis også her hos Colliers. Gode mæglere hænger ikke på træerne, så jeg er rigtig glad for, at Martin valgte at satse på en karriere hos Colliers, siger partner Peter Lassen, Colliers International.

◀ | *Martin Østengaard.*

TIDLIGERE HOME ERHVERV-DIREKTØR NY CHEF I FORMUEPLEJE



▲ | *Bettina Movang.*

Bettina Movang er tiltrådt som ejendomsinvesteringschef i Formuepleje. Hun kommer med 28 års erfaring inden for ejendomsbranchen og er en kendt profil inden for ejendomsinvestering og projektudvikling.

I Formuepleje skal hun udvikle virksomhedens nyeste forretningsområde – ejendomme – i samarbejde med ejendomsdirektør Lars-Erik Larsen. Foreløbig er der rejst over 300 millioner kr. i kapital i de to første ejendomsfonde, hvor en af Bettina Movangs opgaver bliver at finde velegnede ejendomme at investere i.

FLERE NYE PARTNERE I GANGSTED-RASMUSSEN

Advokatvirksomheden Gangsted-Rasmussen, der er specialiseret i fast ejendom, er efter en omtumlet periode ved at få styr på et nyt hold advokater med kompetencer indenfor selskabsret og fast ejendom. Ind er kommet 9 jurister hvoraf de 3 er stud. jur. samt en administrationschef og en økonomichef. En af de nye advokater og partnere er Kasper Skadhauge Troelsen, som er partner Thomas Donatzkys tidligere kollega hos Accura.

Desuden udgøres kontoret af partnerne Hans Rohde, Niels Lenander Jensen og Jeppe Wedel Nielsen samt assisterende advokat Sophie Engelhard Davidsen.

– Vi vil være et specialistkontor, der matcher de store virksomheders ejendomskontor. I og med at det går fornuftigt, så tænker man på at putte ekstra folk på. Men der er ikke noget konkret, siger Christian Gangsted-Rasmussen.



▲ | *Kasper Skadhauge Troelsen, Christian Gangsted-Rasmussen og Thomas Donatzky.*

ESTATE MEDIA OPRUSTER MED FLERE NYE PROFILER

Estate Media opruster med en række nye profiler og udnævnelser for fortsat at kunne være den bedste medievirksomhed i ejendomsbranchen.

Adnan Mahmood tiltræder d. 1. november i en nyoprettet stilling som kommerciel chef for konferencer og seminarer. Han bliver ansvarlig for den videre kommercielle udvikling af forretningsområdet under navnet Estate Viden.

Adnan Mahmood kommer fra en stilling som sponsor manager i Børsen Partnerships & Events, og han bringer også erfaring med sig fra Aller Media og Berlingske-koncernen. I Estate Media skal han stå for konferencer og seminarer og ikke mindst skal han drive og udvikle Estate

More Club, der er Estate Medias loyalitets- og fordelsklub. Adnan Mahmood bliver også ansvarlig for den kommercielle udvikling af Ejendomsdagene, Boligdagene og lignende events. Han har netop færdiggjort en HD i markedsføring fra CBS.

I forbindelse med organisationsændringerne er Nanna Vestergaard udnævnt til Eventchef. Nanna Vestergaard har været i Estate Media siden august 2017 og driver allerede en stor del af processen omkring konferencer og seminarer. Nanna Vestergaard har det seneste år vist, at hun med overbevisning håndterer de mange talere og deltagere, der hvert år deltager på Estate Medias arrangementer og er en sikker garant for høj kvalitet i udbuddet og afviklingen.

Endvidere tiltræder Katja Kryger den 1. november i endnu en nyoprettet stilling som Key Account Manager i Mediasalg. Katja Kryger kommer til Estate Media fra en stilling som Key Account Manager hos Benjamin Medier og har desuden omfattende erfaring fra Bonnier Publications samt en bachelor fra CBS. Katja Kryger har været i mediebranchen siden 1993 og skal være med til at udvikle Estate Medias annonceprodukter og rådgive omkring Estate Medias unikke fordele som nichemedie, når man gerne vil nå ejendomsbranchens beslutningstagere med sine budskaber.

Organisationsændringerne kommer i forlængelse af, at Estate Media i april ansatte Lars Bernt som ny adm. direktør. Lars Bernt har gennemgået organisationen

og i den forbindelse optimeret forretningsområderne. I den forbindelse er stillingen som markedsdirektør blevet nedlagt, og det har betydet, at Estate Media efter gensidig aftale har sagt farvel til Mira Trolle, der har haft sidste arbejdsdag.

– Med de nye ressourcer, der nu bliver tilført Estate Media, står vi stærkt rustet til at øge positionen som det stærkeste medieselskab i ejendomsbranchen og kan skabe endnu mere værdi for vores konferencedeltagere og annoncører, siger Lars Bernt.

Ledelsen af Estate Media udgøres fortsat af adm. direktør Lars Bernt samt chefredaktør og partner Kamilla Sevel.



▲ | *Adnan Mahmood.*



▲ | *Nanna Vestergaard.*



▲ | *Katja Kryger.*



Mads Roepstorff
Adm. direktør,
partner
Tlf.: +45 61 61 01 11



Alice Loting
Direktør,
Projektsalg
Tlf.: +45 40 58 29 30



Tina Guldbæk
Projekt Chef,
Ejendomsmægler, MDE
Tlf.: +45 61 20 20 74



Torben Hald
CEO. Ejendomsmægler
og Valuar, MDE
Tlf.: +45 35 38 14 50

Projektsalg er en mægler-disciplin, der kræver sin mand – og kvinde

Udover at være en skarp mægler, skal man være en skarp menneskekender. Ofte er det et spørgsmål om at kunne sætte de rigtige ord på en drøm, der matcher den individuelle køber.

Køb af projektbolig er en uvant beslutning, der fordrer stor tillid til sælgeren og hele købsprocessen, og i vores Kompetencecenter har vi samlet al vores faglige ekspertise under ét tag og er derfor med hele vejen, fra 'jord til aflevering' – i alle faser.

Vores succes med projektsalg skyldes bl.a., at vi kan tilbyde en skræddersyet projektpakke, der giver dig adgang til vores ekspertise og knowhow i alle projektets aspekter – fra tegnebrættet til glade købere.

Hos danbolig handler det nemlig ikke kun om underskriften, men ligeså meget om at "papirarbejdet" håndteres på en ordentlig og gennemskuelig måde, der skaber tryghed hos køber og sikkerhed hos sælger.



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