estate

MAGASIN OM BYGGERI, EJENDOM OG INVESTERING

De vandt nyhederne
- top 10 for året der gik

Høje huse fra Brande til Abu Dhabi

Den fysiske butik overlever online
- se hvordan i årsreportagen

Logistik er hot

10 år med branchens bedste magasin

IGANGSÆTTEREN

Eksklusivt interview med Casas Michael Mortensen

GOD JUL & GODT NYTÅR

ET KONCEPT MED STÆRKE RESULTATER

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

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

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

OFF MARKET – DEN DIREKTE VEJ

MARKEDSRAPPORT
4. KVARTAL 2018
WWW.CC-P.DK

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

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

CC PROPERTY

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

Thylander Gruppen ønsker alle et godt og lykkebringende nytår!

THYLANDER GRUPPEN

Nordanö

Nordanö rådgav NREP i salget af Nordic Living-Porteføljen til Heimstaden

Nordanö blev grundlagt som Leimdörfer i 1992 og er en førende finansiel rådgiver inden for nordiske ejendomsrelaterede transaktioner. Ved at kombinere finansiel ekspertise med dybtgående kendskab til ejendomsmarkedet har Nordanö rådgivet om en betydelig del af de største og mest komplekse ejendomshandel i Norden.

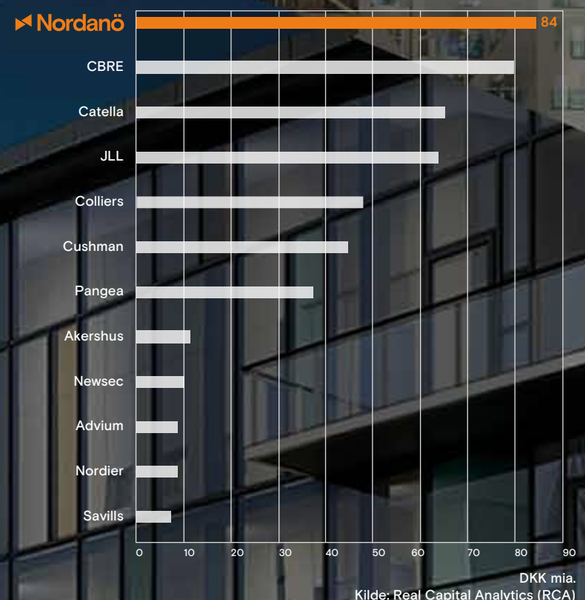
Siden 2015 har Nordanö rådgivet om transaktioner med en samlet underliggende ejendomsværdi på ca. DKK 84 mia.

Nordanö er helejet af aktive partnere, og består af et team på 40 personer fordelt på kontorer i Stockholm, Helsinki, København og Malmö.

Nordanös kerneforretning er fokuseret omkring transaktioner, kapitalrejsning af gæld og egenkapital samt strategisk rådgivning.

Den førende markedsposition underbygges af, at Euromoney i 2018 har udnævnt Nordanö som Nordens førende "Real Estate M&A Adviser" for sjette år i træk.

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



Kilde: Real Capital Analytics (RCA)

Nordic Living-Porteføljen omfatter otte ejendomme med et samlet areal på ca. 38.000 m² fordelt på 377 lejligheder, 5 erhvervslejemål samt 135 parkeringspladser.

Ejendommene er oprindeligt opført af PensionDanmark i perioden 2007-2013 og omfatter blandt andet ikoniske ejendomme som Isbjerget i Aarhus.

NREP erhvervede porteføljen i 2014 fra PensionDanmark og har siden da fortsat frasalgsstrategien. Tæt på halvdelen af den oprindelige portefølje er blevet frasolgt som ejerboliger i ejerperioden.

Nordic Living-Porteføljen var ejet af NREPs Nordic Strategies Fund I. Transaktionen omfattende den eksisterende struktur, hvortil der blev tegnet en warranty & indemnity-forsikring.

Transaktionen blev simultant underskrevet og gennemført d. 31. oktober 2018, hvor Heimstaden erhvervede porteføljen for DKK 1.128 mio.

NREP

Boligportefølje med 8 ejendomme og 377 lejligheder solgt til

Heimstaden

Opdragsgiver:
NREP

DKK 1.128 mio. | 38.000 m²
Oktober 2018

Fakta

Sælger:	NREP
Køber:	Heimstaden
Pris	DKK 1.128 mio.
Ejendomme:	8
Lejligheder:	377
Areal:	38.000 m²

Porteføljen omfatter:

- Isbjerget, Aarhus Havn
- Kanalfronten, Vejle Havn
- Horisonten I, Ørestad City
- Horisonten II, Ørestad City
- Baunebo, Kgs. Lyngby
- Søparken, Måløv
- Revyhaven, Frederiksberg
- Amerika Plads, Østerbro

Bedste Real Estate M&A rådgiver i Norden & Baltikum
2018 | 2017 | 2016 | 2015 | 2014 | 2013

EUROMONEY MARKET LEADER REAL ESTATE 2018

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

Frederiksborggade 15, 11. sal,
1360 København K
www.nordanopartners.com

TAK FOR 2018

FRA BY & HAVN

Tak til alle vores fantastiske samarbejdspartnere. Vi glæder os til 2019! Hilsen fra alle os i By & Havn

Det går godt i By & Havn.

Vi har travlt – og der sker utrolig meget i de byudviklingsområder, vi beskæftiger os med. Og i Københavns havn.

Heldigvis løser vi ikke alle opgaverne alene. Vi har mange dygtige og kompetente samarbejdspartnere, som bidrager til Københavns udvikling.

2018 BØD BL.A. PÅ

- Konkurrencen om Levantkaj blev afgjort
- By & Havn skal bygge Byens Hus i Ørestad Syd
- By & Havn igangsatte arbejdet med en ny havnestrategi
- Innovativ rensning af vejvand i Ørestad
- By & Havn og PenSam solgte Marmorbyen
- Det blev tilladt i en forsøgsperiode at stå på Stand Up Paddle i Københavns Havn
- Jens Kramer Mikkelsen gik af som adm. direktør – og Anne Skovbro kom til
- Krydstogtrekord i Nordhavn
- Danmarks hurtigste el-tankstation åbnede i Nordhavn
- Byparken i Ørestad fyldte 10 år
- EnergyLab Nordhavn vandt Energi- og Miljøprisen
- Spidsen – verdens mest bæredygtige byggeri skal bygges i Ørestad
- Kulturhavn 2018 i Nordhavn
- Planerne for Lynetteholmen blev offentliggjort. By & Havn skal stå for udviklingen
- Visionen for Tunnelfabrikken i Nordhavn blev offentliggjort
- Nyt, bæredygtigt hotel, restaurant og kontorfællesskab i Ørestad Nord
- Nykredit skal bygge domicil i Nordhavn
- Bæredygtigt designmarked i Nordhavn
- By & Havn gik i dialog med Fiskerhavnen om fremtidig udvikling
- Flydende aktivitetshus bygges i Nordhavn
- Nordic Clean Energy Week i Nordhavn

BY&HAVN

Tak for året der er gået

I samarbejde med vores mange trofaste kunder har vi i 2018 løst et hav af salg- og udlejningssager.
Faktisk så mange, at året der snart er gået blev et rekordår – det er vi stolte af.

Her ses et lille udpluk af de ejendomme vi har solgt i 2018.

Hvalsøvej 27, Brønshøj
Areal: 900 m²

Kongevejen 377, Holte
Areal: 360 m²

Søborg Hovedgade 144, Søborg
Areal: 1.088 m²

Frederikssundsvej 227, Brønshøj
Areal: 4.121 m²

Strandvejen 134, Hellerup
Areal: 1.382 m²

Robert Jacobsens Vej 1A Kbh. S
Areal: 173 m²

MD Madsensvej 14-16, Allerød
Areal: 1.956 m²

Grusbakken 6-8, Gentofte
Areal: 930 m²

Sundkrogsgade 13, m.fl., Kbh. Ø
Areal: 10.418 m²

Hellerupvej 5, Hellerup
Areal: 856 m²

Østergade 17, Kbh. K
Areal: 1.446 m²

Birkedommervej 27-31, m.fl.
Areal: 15.900 m²

Brogårdsvej 70, Gentofte
Areal: 427 m²

Toldbodgade 36 A, Kbh. K
Areal: 550 m²

Skjulhøl Allé, Vanløse
Areal: 1.670 m²

Lygten 39, m.fl., Kbh. NV
Areal: 16.689 m²

Kontakt os på 7023 6330

Lintrup & Norgart A/S | Jens Kofods Gade 1, 1268 København K | www.linor.dk

LINTRUP & NORGART
ERHVERVSMÆGLERE

Glædelig jul & godt nytår

Vi glæder os til også i det nye år, at skabe resultater der overgår vores kunders forventninger.
Kontakt os på 7023 6330 hvis vi også skal sælge eller udleje din kontor- eller investeringejendom.

Her ses et lille udpluk af de kontorejendomme vi har udlejet i 2018.

Frederiksberggade 38, Kbh. K
Areal: 2.222 m²

Ravnsborg Tværgade 5, Kbh. N
Areal: 1.551 m²

Nørre Voldgade 68, Kbh. K
Areal: 714 m²

Lyngbyvej 2, Kbh. Ø
Areal: 5.100 m²

Kalvebod Brygge 39, Kbh. V
Areal: 314 m²

Carl Jacobsens Vej 37, Valby
Areal: 420 m²

Vimmelskaftet 46, Kbh. K
Areal: 556 m²

Vestergade 29-31, Kbh. K
Areal: 1.945 m²

Kirsten Walthersvej 7, Valby
Areal: 3.971 m²

Hammerensgade 6, Kbh. K
Areal: 500 m²

Ørestads Boulevard 114, Kbh. S
Areal: 2.125 m²

Wilders Plads 15 A, Kbh. S
Areal: 2.703 m²

Trommesalen 5, Kbh. V
Areal: 204 m²

Amaliegade 24, Kbh. K
Areal: 410 m²

Göteborg Plads 1, Kbh. Ø
Areal: 1.065 m²

Prags Boulevard 80, Kbh S
Areal: 11.638 m²

Kontakt os på 7023 6330

Lintrup & Norgart A/S | Jens Kofods Gade 1, 1268 København K | www.linor.dk

LINTRUP & NORGART
ERHVERVSMÆGLERE

indhold

004 Leder

018 Igangsætteren fra Horsens
Michael Mortensens succeshistorie

028 Nyt fra Byggesocietetet
Deltagelse på MIPIM 2019 er en realitet

030 Året der gik
Estate Media ser tilbage på 2018

048 Hotelmarkedet i København eksploderer
8.500 hotelværelser på vej

056 Årets største transaktioner
Overblik over top 10 på transaktionsmarkedet

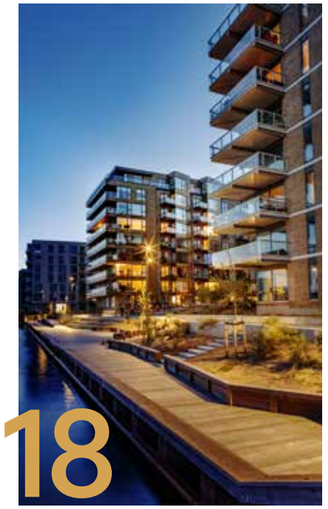
060 Kioskbaskere i 2018
Disse nyheder trak flest læsere

094 Logistiktomgang i frit fald
Det laveste niveau siden 2009

100 Danske højhuse stikker næsten i sky
Se oversigten over verdens højeste huse

112 Tendenser i butiksmarkedet
Mad og mennesker skal trække folk ind i butikkerne

130 Sneland i 46 graders varme
Megabyggeri i Abu Dhabi



DET DANSKE EJENDOMSMARKED ER NU I DIN LOMME

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

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

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

CUSHMAN & WAKEFIELD | RED

Cushman & Wakefield | RED · Amaliegade 3, 5. sal · 1256 København K · +45 33 13 13 99 · cw-red.dk

indhold

134 København mod 2019
Pop-up debatter og folkekøkkener skaber vej til kommuneplanen

158 De 17 verdensmål og ejendomsbranchen
Fra skåltale til handling

166 Godt nytår fra hele teamet på Estate Media

ORDET ER DIT

124 Ejendomshandel eller selskabshandel
Af Kristian Harald Vibæk Sørensen, advokat, Kromann Reumert

INDSIGT

026 Branchematrix

074 Årskavalkade

088 Tal og tendenser

147 Brancheguide

170 Nyt om navne

134

170

166

158

Hvad skal du kigge efter hos din erhvervsmægler?
Resultater, resultater, resultater.

Hos danbolig ERHVERV København & Roskilde har vi fokus på at skabe resultater. Med 20 års erfaring ved vi, hvad der skal til. Vi har et stærkt landsdækkende netværk og vi kender også dit lokalområde. Alt dette nyder du godt af i samarbejdet med os.

Kontakt os og hør, hvordan vi kan hjælpe dig.

OBS: Har du tjekket om der er spændende OFF Market sager på danboligerhverv.dk/offmarket

danboligerhverv.dk

Erhvervscenter København
Østerfælled Torv 10, 1. sal
2100 København Ø
Tlf. 32 83 06 10

danbolig
ERHVERV

estate

MAGASIN OM BYGGERI, EJENDOM OG INVESTERING

– udgives i samarbejde med Byggesocietetet

N°6 2018 | 11. ÅRGANG

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

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

Katja Kryger
kryger@estatemedia.dk
+45 24 69 81 91

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:
Michael Mortensen
Foto: Brian Nonbo

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

estate MEDIA

FOTO: WILFRED GAGHAU

Godt nytår!

Velkommen til 2019 og Estate Magasins store årsnummer.

2018 blev et vendepunkt i ejendomsbranchen. Efter en årrække, hvor det kun er gået opad, ser det nu ud til, at markedet faktisk toppede i 2017. Investorerne blev lidt mere forsigtige, udbuddet af investeringsejendomme blev lidt mindre og udbuddet af boliger blev lidt større.

Alt sammen var det med til at udfladige markedet på et meget højt niveau. 2018 har også været skelsættende på andre måder. Branchen er undergået store forandringer med markante konsolideringer, og det bliver spændende at se, hvad det kommer til at betyde for branchen på længere sigt.

I denne udgave af Estate Magasin ser vi nærmere på en række af branchens højdepunkter i 2018 og vi ser på, hvad der vil præge branchen i 2019. En af dem, der har formået at vækste markant de seneste år, er Casa med stifter Michael Mortensen ved roret. Vi er i redaktionen begejstrede over at kunne bringe et indblik i, hvilke overvejelser han gør sig om det nuværende marked og den fortsatte ekspansion.

Vi ser også i denne udgave på nogle af de sektorer, der peger særligt ind i 2019, som retail, hoteller og logistik, og vi skaber overblik over, hvad der skete i markedet i 2018 i "Nyheds Top 10en". På den liste var der ikke nogen nyheder om bæredygtige løsninger, men ikke desto mindre har vi i Estate Media en klar formodning om, at FNs verdensmål kommer til at præge hele forretningshygiejnen i ejendomsbranchen i stigende grad i de kommende år. Vi går tæt på målene i denne udgave og ser nærmere på, hvilken betydning de får.

Estate Media er den eneste danske medievirksomhed med fokus på ejendomsbranchen, der dækker en fuld nyheds- og vidensflade via Estate Magasin, Estatemedia.dk og via konferencer og seminarer, og vi vil i 2019 gå efter at cementere den position endnu stærkere.

I 2018 fyldte vi 10 år, og vi er ret stolte af som selvstændig, uafhængig medievirksomhed at kunne kalde os ejendomsbranchens egen og på 11. år medvirke til at øge vidensgrundlaget i branchen. Det kan du læse mere om på side 166.

Vi ses derude i 2019 - her i Estate Magasin, på estatemedia.dk eller på en af vores konferencer eller seminarer.

Med venlig hilsen
Kamilla Sevel
Chefredaktør

EN STÆRK SAMARBEJDSPARTNER – kræver et stærkt team

Vi har mere end 20 års erfaring i projektsalg, og har gennem årene oparbejdet et solidt kendskab til branchen.

Vores succes med projekter skyldes bl.a., at vi kan tilbyde en skræddersyet projektpakke der giver adgang til vores ekspertise og knowhow i alle projektets aspekter. Ofte er det et spørgsmål om at kunne sætte de rigtige ord på en idé, der skal matche de individuelle købere i den sidste ende.

I vores Kompetencecenter har vi samlet al vores faglige ekspertise under ét tag, og er derfor med hele vejen – fra tegnebrættet til overdragelsen.

Vores danbolig butikker arbejder professionelt med salget, og vi sørger for at "papirarbejdet" håndteres på en ordentlig og gennemskuelig måde, der skaber tryghed hos køber og sikkerhed hos sælger.

UDPLUK AF SOLGTE OG UDLEJEDE PROJEKTER I 2018:

Kronborg Strand
43 lejligheder
Solgt på 6 måneder

Svanehusene
81 lejligheder
Udlejet på 5 måneder

Den Grønne Fatning
38 lejligheder
Solgt på 7 måneder

Skiferhusene
15 boliger
Solgt på 4 måneder

Mørdrup Husene
15 boliger
Solgt på 4 ½ måneder

danbolig
SAMARBEJDER MED NORDEA

danbolig Niels Hald Projektsalg
Østerfælled Torv 10, 1. sal · 2100 København Ø · Tlf.: 32 83 06 10

Igangsætteren fra Horsens

Det er de færreste i bygge- og ejendomsbranchen, der succesfuldt har igangsat den ene forretning efter den anden i milliardklassen. Men det har Michael Mortensen

Af Kamilla Sevel

Millardforretning efter milliardforretning. I bygge- og ejendomsbranchen er det ikke uvant at komme op i de store volumener. Men det er ret unikt at starte op i flere omgange og skabe en succesfuld forretning gang på gang. Det er, hvad Michael Mortensen har gjort. Han sidder på 70 direktør- og bestyrelsesposter i egne og andres selskaber, og han er ikke en driftsmand. Derfor har han netop overladt styrepinden i Casa, der er en af Danmarks mest fremstormende entreprenørkoncerner, til den erfarne Torben Modvig.

Torben Modvig, der senest kommer fra Bonava, skal nu få Casa til at vokse og konsolidere sig på den anden side af en omsætning på 2 milliarder kr. i en presset entreprenørbranche, hvor Casa skiller sig ud med pæne overskud på den gode side af 5 procent i afkast, - en grænse som ellers typisk volder entreprenørerne store kvaler at passere.

Hvad er hemmeligheden på den enorme fremdrift, der nu betyder, at Casa udvikler og bygger på havnen i Aarhus med Rune Kilden, i Nordhavn i København for CapMan og i et OPP-samarbejde med Københavns Kommune om Østerbro Skøjtehal for blot at nævne nogle?

- Vi er kommet langt ved at være agile uden at bygge en stor egenproduktion op. I dag er vi knap 200 medarbejdere, der håndterer en omsætning på op mod 2 milliarder kr., men hvis vi selv skulle have alle funktioner, var vi nok nærmere 2.000. Det har været et spørgsmål om at lave noget, der var lidt mere trimmet end det eksisterende. Det gjorde vi, da jeg byggede typehuse, og det er vi også lykkedes med i Casa, siger Michael Mortensen.

BRUGER NY TILGANG

Michael Mortensen sammenligner Casa med konkurrenter som A. Enggaard og KPC.

- Vi benytter os af en ny tilgang til, hvordan man griber totalentreprisemarkedet an. Det handler om at finde vores egne måder at gøre tingene på som indeholder gentagelser, selvom det ikke er synligt for kunden. Hvis man er i licitationsmarkedet, så er det hele fastsat på forhånd, men når vi kommer ind tidligere i processen, kan vi få lov til at gøre det på vores egen måde.

Det er med til at gøre de nye entreprenører mere smidige.

- En række af de gamle organisationer, der findes i markedet, har deres værd, når opgaverne bliver over 500 millioner kr. I øjeblikket bliver deres forretningsmodel presset af, at nogle virksomheder er gået op i størrelse og kan tage de opgaver, mens der samtidig kommer andre fra udlandet og tager markedsandele. Det giver problemer for dem, siger Michael Mortensen.

Casa har oplevet markant vækst og i 2018 har der ligget opgaver for over 3 milliarder kr. i ordrebøgerne. Michael Mortensen er ikke >

På DNU i Skejby har Casa bygget sygehusets heliport.

bange for, at han nu overlader Torben Modvig en virksomhed på kanten af et faldende marked.

- Det tror jeg faktisk ikke, at jeg gør. Vi har tre ben, boligbyggeri, erhvervsbyggeri og renovering. De er endnu ikke helt lige store, men det lægger vi vægt på, at de bliver, og det vil være med til at sikre os, hvis dele af markedet falder. Vi har pt flere erhvervsbyggerisager på vej ind, og vi har lige vundet en stor renoveringssag i Aarhus.

Boligbyggeriet ser mest skrøbeligt ud.

- Jeg tror, der kommer et par bump på vejen for boligbyggeriet, men der er stadig behov for nye boligformer som fællesskaber og seniorboliger. Vi bygger for eksempel for et nyt koncept som Eco-Village flere steder. Til gengæld ser jeg ikke længere et behov for boliger i luksusklassen. Vi skal bygge til helt almindelige danskere, der begge har et arbejde og har brug for en bolig. Dem ser vi både som kunder i Casa og i mit nye typehusfirma Hybel, hvor vi havde salgsrekord i november. Den type familier køber typisk for 3 millioner kr. i Jylland og 4 på Sjælland, og dem kan vi give et rigtig godt sted at bo.

BREMSEDE OP FOR 3 ÅR SIDEN

Projektudvikling af boliger er der til gengæld ikke noget af her og nu.

- Vi bremsede op allerede for 3 år siden. Den sidste grund, vi købte, var i Valdemarsgade, og det er 3 år siden. Og så har jeg købt lidt op i Exxit59, som er et retailområde her i Vejle, og nu tror jeg bare, at jeg lige vil ligge lidt med det jeg har og kigge lidt, siger Michael Mortensen.

Ud af de 900 lejligheder, som Casa Group har i gang, er der kun 50 tilbage, der ikke er solgt.

- Jeg ved ikke, om man ligefrem kan kalde det marked alarmerende, men der er nogle svaghedstegn. Der er blandt andet kommet nogle set-ups i branchen i dag, som ikke er så egenkapitaltunge, og hvis der kommer alt for store skvulp, så kan der godt komme en bølge af, at der er nogle ting, der skal skifte hænder. Og der er flere ting, der kan give nogle skvulp – der er valg, der er ejendomsvurderinger og meget andet. Derfor er vi omstillingsparate og >

HVORFOR IKKE LADE RESULTATERNE TALE FOR SIG SELV?

Sund fornuft har til tider svære vilkår. Både når den rigtige pris skal fastsættes eller når man bliver testet på sin erfaring og de værdier, der altid ligger til grund i vores samarbejde med vores kunder.

Erfaring har derfor altid været én af de afgørende kvaliteter, når størstedelen af vores gode kunder konverteres til særlige relationer, hvilket er hele grundlaget for vores positive udvikling, udover de 100 medarbejdere, fordelt på 10 butikker, som vi synes er det stærkeste team i branchen.

For vi står ved, at vi ikke er som andre, for det er vores resultater heller ikke.

Oplev forskellen og kontakt home, Lone Bøegh Henriksen på tlf. 2019 7788 eller send en sms med beskeden; #ringmigop, så ringer Lone.

homeprojekt
Lone Bøegh Henriksen A/S

- Først og fremmest skal jeg nu bruge noget tid på at overlevere biksen. Og bagefter skal jeg kun bruges der, hvor det giver mening, at jeg gør en forskel og måske sparker døren ind. Jeg skal sætte de rigtige teams sammen. Det har knebet med tiden til det med 200 funktionærer, siger adm. direktør Michael Mortensen.

EJENDOMME FOR 1,5 MILLIARDER KR.

Udviklings- og entreprenørvirksomheden Casa blev stiftet i 2005. I dag har entreprenørselskabet en omsætning på cirka 2 milliarder kr. og bygger over hele Danmark. Udover bolig- og erhvervsbyggeri har Casa også vundet en række renoveringsprojekter.

Desuden har Casa budt på og vundet 6 OPP-projekter indenfor de sidste 7 år.

Michael Mortensens rolle i Casa i dag er primært at udtænke den fremtidige retning, mens Torben Modvig er hentet fra Bonava for at eksekvere og drive selskabet.

Michael Mortensens far, Finn Mortensen, byggede også typehuse og gør det fortsat. Allerede i 1985 som 13-årig stiftede Michael Mortensen sit første selskab, ejendomsselskabet Casa, der i dag har en portefølje på 1,5 milliarder kr.

Selskabet investerer i erhvervsejendomme, primært eksklusivt beliggende strøgejendomme i Århus og Horsens, samt erhvervsjord med mulighed for projektudvikling af blandt andet domiciler, boliger eller lagerbygninger. Selskabet administrerer selv porteføljen.

Fra 1995-2006 var Michael Mortensen hovedaktionær og direktør i typehusfirmaet FM Søkjær. Selskabet blev efterfølgende til HusCompagniet.

I 2005 - hvor virksomheden byggede over 250 huse om året – solgte Michael Mortensen 75 procent af aktierne til kapitalfonden Axcel. Samtidig stiftede han udviklings- og entreprenørvirksomheden med fokus på etageejendomme og erhvervshuse. 6 år senere - i 2011- blev HusCompagniet solgt til den norske kapitalfond FSN Capital. Michael Mortensen solgte i samme forbindelse sin resterende aktieandel.

Michael Mortensen er udlært tømrer og bor på Næsset i Horsens i et hus renoveret af FM-Søkjær med sin kone, der er forsvarsadvokat, og børnene Frederik og Rosa.

skal nok finde de områder, hvor efterspørgslen er, og hvor der stadigvæk er vækst, for helt generelt er der jo både lav rente og voksende rådighedsbeløb og behov for eksempel for alternative boformer.

OVERTAGER PLADS I MARKEDET

Michael Mortensen følger en tankegang om at ansætte nogle, der er dygtigere end en selv.

- Og nu er turen så kommet til mig. Det er mit mantra. Ansæt de bedst mulige og bliv ved med at ansætte de bedst mulige. I dag kan vi tiltrække nogle, som vi ikke kunne dengang, vi lavede lagerbygninger og var 10 medarbejdere. For mit eget vedkommende trives jeg også bedst i at være iværksætter, og nu er der rigtig meget drift og ledelse, siger Michael Mortensen.

I maj 2016 blev 55 procent af Casa solgt til kapitalfonden CataCap for at sikre fortsat vækst. 34 procent er stadig ejet af Casa Management Holding, som består af selskaber ejet af Michael Mortensen, Per Hansen og Peter Rosengreen, mens 11 procent er ejet af medarbejderne, hvilket er ret unikt i branchen og bestemt ikke tilfældigt. For Michael Mortensen er overbevist om, at medarbejdere skal tilbydes ejerskab.

- Hvis man stiller sig op på papkassen og skåler i champagne over resultaterne og bagefter så tager chefen hele overskuddet, så tror jeg ikke på, at man kan motivere folk. Jeg beundrer dem, der kan, men jeg synes ikke det giver mening. Jeg prøver altid at spørge mig selv, om jeg kunne tænke mig at arbejde i min virksomhed? Ville jeg være et sted, hvor jeg syntes, vi gjorde det godt, og så tog chefen hele overskuddet. Nej, det ville jeg nok ikke. Folk bliver bare mere engagerede, hvis de er involverede. De stopper heller ikke så nemt, hvis de er aktionærer.

Til gengæld er produktet i sig selv ikke unikt.

- Jeg har aldrig opfundet noget nyt. Jeg har egentlig bare lavet noget, man allerede laver i dag. Og det er nok mit bedste råd. Hvad du end gør eller vil, så giv det lige lidt kolorit. Gør det lige en lille smule smartere. At skabe en succesfuld virksomhed betyder ikke nødvendigvis, at man skal være noget helt specielt, men det handler om 80 procent vilje og 20 procent talent og en ambition om at ville det i samarbejde med sine medarbejdere, siger Michael Mortensen.

Michael Mortensen om...

...AT UDVIKLE OG BYGGE MED FORSKELLIGE SELSKABER:

Udvikling og byggeri fungerer som to selvstændige virksomheder i Casa og Casa Group. Jeg er ejer i begge virksomheder, men i Casa har jeg også en række medejere. Derfor har vi aftalt nogle faste marginer, som jeg kan tage beslutning om at gå ned i, når vi ser oplægget fra udviklingsselskabet. Og hvis de ikke holder, så skal det i bestyrelsen, for det er ikke alt, som Casa kan og skal byde ind på. Boligprojektet Aarhusiaarhus bliver for eksempel bygget af MT Højgaard, fordi projektet på det tidspunkt var for stort for Casa.

...AT VÆRE EN ÆGTE MIDTJYDE:

- Jeg brænder for Horsens. Helt generelt for byen og for at få sat nogle ting i gang. Men jeg hører til i Aarhus, Vejle og Horsens. Her i området har jeg både mit netværk, mit arbejde og mine venner. Til gengæld er det nemmere at få lov til at lave projekter alle mulige andre steder end i Horsens. Måske er der nogen, der synes, jeg fylder for meget. Jeg spørger altid mig selv, om jeg kan se mig selv i øjnene, og om de ting, jeg laver, er fair and square og hvis de er det, så interesserer det mig egentlig ikke så meget, hvad andre mener.

...FORBILLEDER:

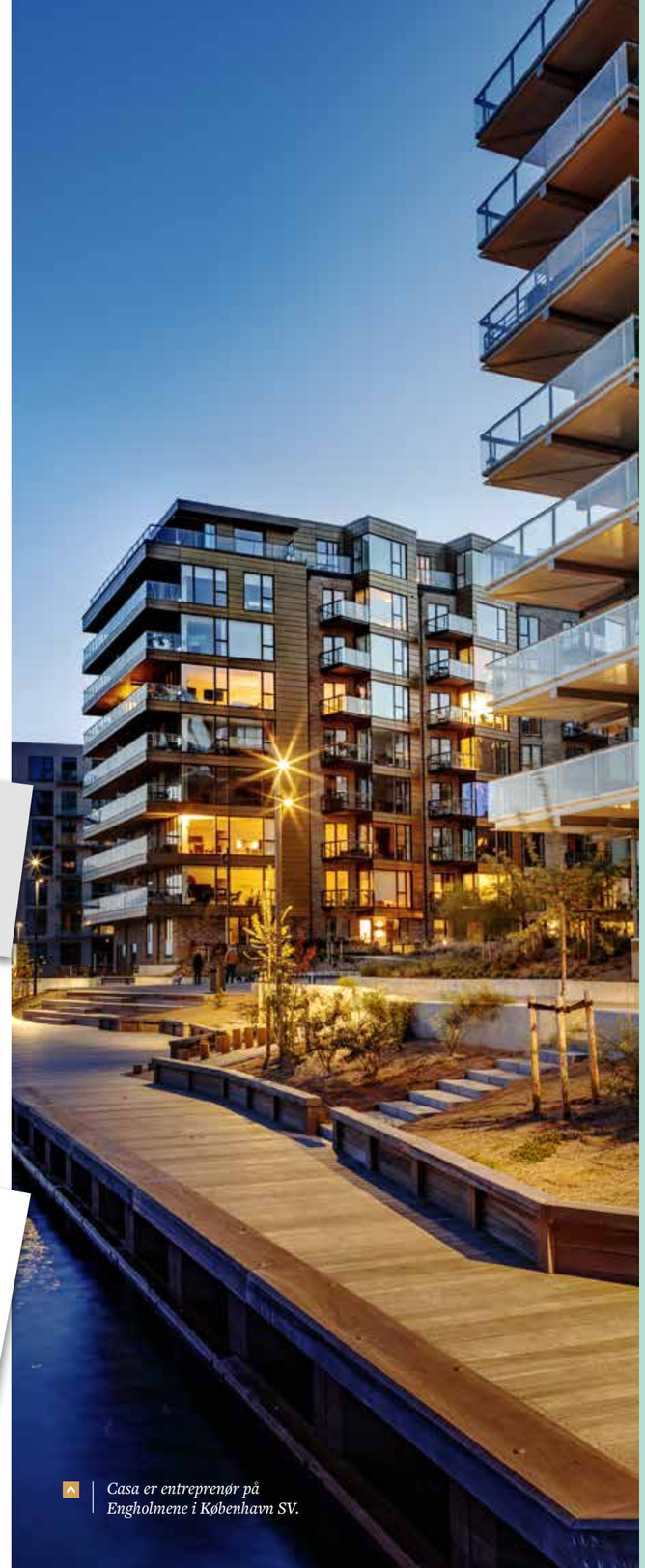
I helt gamle dage, så var Preben Jørgensen, der var og er den store oprindelige 1-families husbygger i Jylland, mit store forbillede.

...AT SIDDE I 70 DIREKTIONER OG BESTYRELSER:

- Jeg vælger mine projekter ud fra, om der er plads til sådan en som mig. Om jeg kan tilføre noget. Alt hvad jeg laver har med byggeri at gøre. Jeg har ikke forstand på andet. Og så vil jeg typisk også gerne have en ejerandel.

...PLUS-HUSE:

Sammen med Nrep bygger vi 2000 boliger i Plus-huse konceptet over hele landet. Vi tror, vi er ved at skabe en helt ny boligform.



Casa er entreprenør på Engholmene i København SV.

Vi skaber hjem og nabolag, hvor mennesker lever deres liv

Bonava er en af Nordeuropas førende boligudviklere og har skabt hjem og nabolag siden 1930'erne. Bonava er aktiv i otte lande og havde en omsætning på SEK 14,5 milliarder i 2017. Bonava's aktier er noteret på Nasdaq børsen i Stockholm.

Bonava Danmark udvikler og bygger rækkehuse og lejligheder, primært i Storkøbenhavn, til B2C- og B2B-markedet.

BONAVA

Branche MATRIX

BÆREDYGTIG

Schmidt Hammer Lassen designer eksklusivt bilhus i Kina på 1.200 kvm.

Med på vognen: Lejlighedspriserne i Esbjerg er steget 5 procent det seneste år.

Kilde: Home.

En tredjedel af alle danskere over 55 år vil flytte i senioregnet bolig.

Kilde: Exometric.

For nogle er vi et alternativ til hjemløshed.

Hollandske Camelot om deres planer på det danske marked.

By & Havn vil indrette kulturhus på mindst 32.000 kvm i Nordhavn

Markedet har toppet.

Hørt på Erhvervs- og boligmarkedet i Aarhus.

TILBAGELÆNET

FREMSYNET

- Vi har vurderet, at der var større hensyn end omsætningen.

Poul Erik Bech om opsigelse af samarbejde

Vi tager beboerbekymring meget seriøst.

Blackstone om køb af boliger på Frederiksberg.

Kolding sætter 900 byggegrunde til salg.

Droftelserne er afbrudt uden resultat.

Jeudan om forhandlinger med PwC om domicil til 1,6 mia. kr.

København mister top 10-plads blandt ejendomsinvestorer.

Kilde: PwC og Urban Land Institute.

HVOR GÅR BRANCHEN HEN?

Estate Magasin tager pulsen på branchen siden sidst med aktuelle citater og nyheder.

BELASTENDE

Gammel industri møder moderne arkitektur

4.600 m² gennemrenoverede og moderne kontorlokaler til rådighed i historiske rammer

Københavns nye bydel
- med plads til liv.

www.valbymaskinfabrik.dk

VALBY MASKIN FABRIK

AF TONY CHRISTRUP
Landsformand,
Byggesocietetet

BYGGESOCIETETET

NU GÆLDER DET BILLETTERNE

EFTER MANGE UDFORDRINGER ER DEN DANSKE DELTAGELSE PÅ MIPIM 2019 EN REALITET!

Byggesocietetet, der organiserer den danske stand på MIPIM, var særdeles udfordret, da det nye erhvervsfremmesystem fik den konsekvens, at Region Hovedstaden imod forventning ikke kunne bistå med deres sædvanlige økonomiske bidrag, og derfor heller ikke kunne stille underskudsgarantien.

Heldigvis har en lang række aktører fra branchen tegnet sponsorater, hvilket betyder, at omkostningerne på knap to millioner kr. for at sikre en ansvarlig drift af standen er ved at være i hus.

For at komme helt i mål og for at sikre den danske deltagelse på MIPIM i 2020, har vi brug for, at så mange som muligt også køber adgangsbilletterne gennem Byggesocietetet. Dermed støtter man nemlig samtidig op omkring standen. I år tilbydes en økonomisk besparelse på billetterne sammenlignet med MIPIMs aktuelle pris.

Jeg er lettet og meget glad for den opbakning, der har været omkring Greater Copenhagen standen, og jeg vil gerne understrege, hvor vigtigt det er, at branchen står sammen.

For nylig publicerede PwC og Urban Land Institute deres årlige analyse af forventningerne hos ejendomsinvestorer over hele Europa. Og for første gang i flere år var Danmark ikke på top-10 som en af de byer, hvor investorerne helst ville investere. Lige nu er vi så heldige, at der stadig er masser af investorer i det danske marked, men vi er i hård konkurrence med andre byer, der gør sig bemærkede på de internationale fondes "to-do" lister.

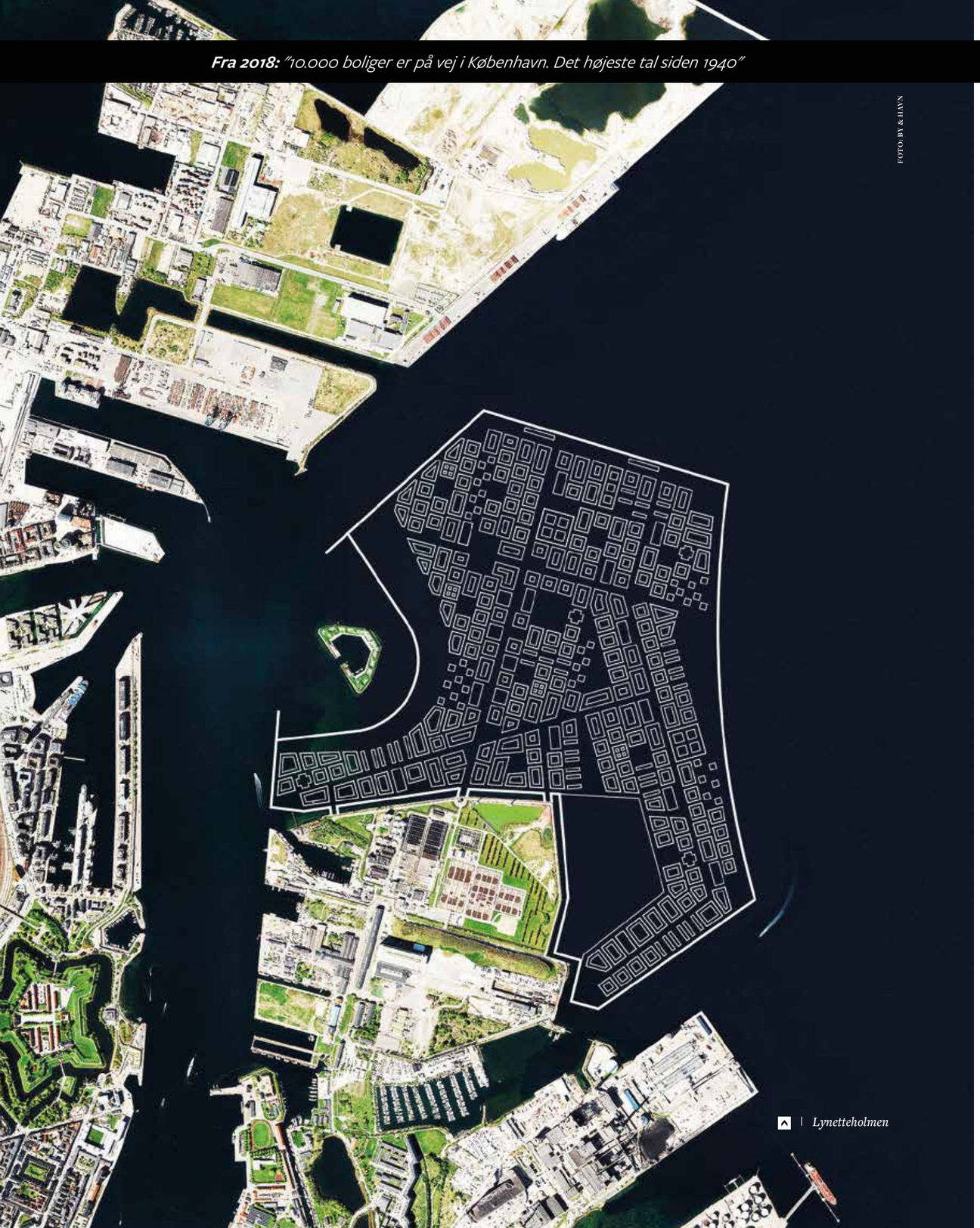
Derfor er det nu, at der skal fokuseres på markedsføringen af København og Danmark som investeringsmål. Det er så vigtigt, at vi i branchen står sammen for at sikre, at politikerne får øje på vigtigheden af, at Danmark har en plads på for eksempel MIPIM og andre lignende fora.

Jeg vil derfor gerne sige en stor tak til de aktører i branchen, der har været med til at sikre, at vi overhovedet har en stand i år. Vi vil fortsætte vores ambitiøse arbejde med markedsføringen af Greater Copenhagen på MIPIM 2019 og fremadrettet. ■

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

Fra 2018: *"10.000 boliger er på vej i København. Det højeste tal siden 1940"*

FOTO: BY & HAVN



Lynetteholmen

Fra 2018: *" 7 byggepladser er i gang i Ørestad Syd"*

Året der gik
i redaktørens optik

Hvis man har været udenfor branchen i 2018, så føles det, som hvis man var ude i 2009 eller 1992. Det hele er bare ikke, som det plejer og slet ikke, når det kommer til topfolk og firmalandskab. Fusioner og opkøb og udskiftning af mangeårige profiler på adskillige topposter udgjorde bagtæppet for året i ejendomsbranchen

Af Kamilla Sevel

Forandring blev ledetråden i 2018. Toneangivende profiler er blevet udskiftet, mens fusioner og opkøb skabte en helt anden branche. 2019 vil fortsætte i samme spor med en flad vækstkurve og forandringer kommer der kun flere af. Og fællesskab, bæredygtighed og CSR bliver lige om lidt afgørende buzzwords i et marked, der fortsat bliver hektisk men på et lidt lavere niveau.

I mange år har det største usikkerhedsmoment i branchen været om aktivitetsniveauet dog kunne komme højere op. Og i 2018 kom vendepunktet. Det kunne det ikke - eller aktivitetsniveauet kunne måske godt - men transaktionsniveauet ved vi nu, kunne ikke. Købere og sælgere fik sværere ved at mødes i 2018, og det førte til færre handler men hårdere og mere udmattende forhandlinger.

På grænsen til 2019 står alle muligheder åbne i et marked med mange modsatrettede tendenser. Boligbyggeriet har ikke ligget så højt i mange år, men samtidig er tomgangen for første gang i årtier steget. Der mangler boliger i København, men folk flytter ud, fordi de er for dyre. Der mangler entreprenører og gode bud på de byggeopgaver, der udbydes, men de største entreprenører har svært ved at tjene penge og afskediger folk. Og sådan kunne man blive ved.

Den første megatrend var konsolideringen i branchen. 2018 blev året, hvor fusioner, konsolideringer og opkøb, som mange forgæves havde forudset igennem flere år, endelig blev virkelighed.

Året startede med Swecos opkøb af Årstiderne Arkitekter og inden december var omme, var Danmarks største arkitektfirma, Arkitema, ›

Fra 2018: *"Transaktionsomsætning i København 2018: 34 milliarder kr."*

blevet opkøbt af Cowi. Mens Årstiderne allerede er flyttet sammen med Sweco i nyt hovedkontor i Ørestad, så er der ingen planer – i hvert fald ikke officielt – om en sammenflytning af Arkitema og Cowi. Det er måske heller ikke optimalt, når Arkitema og arkitektfirmaets 550 medarbejdere netop er flyttet i nyt selvtegnet domicil i Carlsberg Byen.

DANNEDE MODE

Årstidernes valg kom hurtigt på mode. Dagen efter kunne arkitektfirmaet KPF melde ud, at de købte Site Arkitekter og ÅF overtog Gottlieb Paludan. Og dagen efter igen kunne Rubow så offentliggøre, at de fusionerer med Regnbuen Kontor i Jylland. Senere fulgte Perkins+Wills køb af Schmidt Hammer Lassen.

Da Sadolin & Albæk lige før sommeren meldte ud, at det 40 år gamle danske mæglerfirma var blevet købt af Colliers, var det dog nok det største chok. Der er stadig folk i branchen, der sørger over tabet af et af de mest velrenommerede og respekterede selvstændige mæglerfirmaer og synes, at det er blevet noget "helt andet". Og det er blevet noget helt andet. For Colliers er en mæglergigant, der størrelsesmæssigt trumfer alle andre bortset fra det samlede EDC Poul Erik Bech. Men også en mæglergigant, som nu vil kunne løse opgaver i en anden vægtklasse end tidligere.

Erhvervsmæglerbranchen tog også et skridt nærmere en nordisk konsolidering, da partnerne i Newsec Egeskov & Lindquist solgte en trediedel af selskabet til svenske Newsec og dermed ændrede status fra et samarbejde til et egentligt partnerskab. Dermed blev det nemmere for Newsec at skabe en samlet forretning i Danmark, og den øvelse kommer selskabet til at bruge 2019 på. Men også blandt de mindre fyldte opkøbene. Det lille men altid meget branchesynlige Sehested Consulting blev en del af CBRE, og derfor en stor nyhed på trods af størrelsen.

NOGLE VALGTE AT GÅ SOLO

Mens nogle mæglerforretninger således bliver dele af noget større, så har andre valgt at gå solo. I 2017 blev Nybolig Erhverv købt ud af Nykredit koncernen og i 2018 fulgte så Home Erhverv, som overrraskende – men ligesom Nybolig Erhverv - blev overtaget af nogle af franchisetagerne selv. Nu er der bare det lidt mere løse samarbejde i Danbolig kæden tilbage. Det står tilbage at se om Nordea også giver op på meningsfuldheden i at samarbejde med en erhvervsmæglerkæde i 2019.

Det var en overraskelse i slutningen af året, at hensigtserklæringen mellem PwC og Jeudan >

Dariush Rezai og Torben Klausen indledte en flodbølge af fusioner med Swecos køb af Årstiderne Arkitekter.

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**

Regus™

om et nyt domicil i Nordhavn, faldt til jorden. Ikke mindst fordi PwC ikke var de eneste, der fik den gode ide. Nykredit kunne melde ud, at hvis alt går som planlagt, så flytter Nykredit mod nord med domicil i Nordhavn, mens Nordea jo allerede er flyttet sydpå til Ørestad.

Og i centrum bliver Danske Bank liggende. Efter en af de længstvarende offentlige hemmeligheder kunne Danske Bank i starten af året endelig offentliggøre, at den flytter til Posthusgrunden i 2023. Og det var da også svært at tro andet: Først meldte Danske Banks pensionsselskab Danica, at man ville bygge et nyt erhvervs- og boligbyggeri på Posthusgrunden i centrum af København. Danske Bank melder derefter ud, at de sælger deres domiciler over hele landet og flytter i nyt. Men nej – alt dette til trods, så var det helt umuligt – igen og igen og igen – at få en bekræftelse på, at Danske Bank – naturligvis – planlagde at flytte til Posthusgrunden. Men okay – i 2018 kom den så, og dermed er alle de store finansielle institutioner klar på nye placeringer.

MICHAEL, TORBEN, ANNE OG SØREN

2018 blev året, hvor en lang række profiler på nøgleposter i branchen mere eller mindre selvvalgt fandt nye muligheder. Det gjaldt for eksempel By & Havns Jens Kramer Mikkelsen, der skiftede til Nrep og blev afløst af Realdanias Anne Skovbro. Det gjaldt ATP Ejendommes Michael Nielsen, der blev afløst af Martin Vang Hansen og selv blev økonomidirektør i Danske Shoppingcentre, og det gjaldt Bonavas Torben Modvig, der gik til Casa. Dateas Flemming Engelhardt røg til Topdanmark Ejendomme, hvor han afløste Søren Kempf Holm, der nu skal rette TK Development op. Solveig Rannje stoppede i SEB Ejendomme, men vendte stærkt tilbage som partner og ansvarlig for asset management i Thylander Gruppen. MT Højgaards Torben Biilmann måtte stoppe, og ind kom fra bestyrelsesrækkerne Anders Heine Jensen og sådan blev flere af branchens helt centrale poster besat.

Når det kommer til Torben Biilmann, så har det nok været sværere end formodet at navigere i et miljø, hvor ejerne ikke har været enige om udviklingen af selskabet. "Kører firmaet dårligt og derfor skændes ledelsen" eller "skændes ledelsen fordi firmaet kører dårligt". Det ved man ikke, men set i det lys var det nok mere overraskende, at Torben Biilmann trods alt holdt så længe som han gjorde.

Anne Skovbro kom til By & Havn og fik den første arbejdsdag præsenteret et noget større

FOTO: WILFRED GACHAU

Solveig Rannje

APCOA PARKING

APCOA PARKING Danmark
Vores digitale vækststrategi

Ny digital vækststrategi

I 2018 har vi iværksat vores nye digitale vækststrategi, som skal sikre, at vi fortsat udfordrer parkeringsbranchen på lavere priser og flere tilbud til kunderne via partnerskaber. Derfor har vi lanceret app'en APCOA FLOW og indgået i et samarbejde med BroBizz A/S·

Vi ønsker at være i front, når det kommer til at tilbyde kunderne de bedste parkeringsløsninger. Derfor arbejder vi hele tiden på at forbedre kundeoplevelsen og tilknytte nye samarbejdspartnere, der kan forbedre denne oplevelse - eksempelvis via rabatter på parkering. På sådan vis mener vi, at vi bedst muligt kan imødekomme vores kunders ønsker, og tillige kan øge omsætningen på de parkeringspladser vi administrerer.

Vores nye app - APCOA FLOW

Parkering er en stor del af vores hverdag – om det er når vi skal på arbejde, besøge venner, eller vi skal ud at shoppe med familien.

Hos APCOA PARKING ønsker vi at være en del af den rejse, ved at gøre APCOA FLOW til en af danskernes foretrukne parkeringsapps, og samtidig skabe en loyalitet og merværdi ved brugen af vores parkeringsløsninger.

Vi arbejder altid på at forbedre vores service, og derfor glæder vi os til snarligt at offentliggøre flere tiltag i tråd med vores digitale vækststrategi.

For kontakt kan du ringe på +45 70231331 eller skrive til info@apcoa.dk.

"Vi har fokus på, at vi gennem digitalisering kan tilbyde skræddersyede parkeringsløsninger til gavn for både grundejere og bilister. Det er desuden en vigtig del af vores digitale strategi, at kunne tilbyde vores kunder en merværdi, når de besøger et af vores parkeringsanlæg eller benytter vores parkeringsapp APCOA FLOW."

Adm. Direktør hos APCOA PARKING Danmark,
Michael Christensen

Vores digitale vækststrategi

- Skabe merværdi for de kunder der besøger vores parkeringspladser eller bruger APCOA FLOW
- Øge omsætningen på de parkeringspladser vi administrerer
- Etablere højere grad af genkendelse og tilstedeværelse på digitale platforme
- Etablere samarbejder som giver fordele til parkanter og grundejere, eksempelvis via rabatløsninger
- Gøre APCOA FLOW til en af danskernes foretrukne parkeringsapps

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

job end først antaget med visionen om en helt ny kunstig ø, Lynetteholmen, der skal løse Københavns udbygningsbehov mange år frem. Hvis internationale investorer håber på prisstigninger på grund af kommende jordknaphed som i Oslo eller Stockholm, så bliver de skuffede. Tegnestuen Urban Power syntes ideen mindede meget om deres Nordhaleø fra 2017, men Københavns nye opfyldte udvikling bliver altså kaldet Lynetteholmen. Den er ikke detailplanlagt men efter sigende fremstillet som skitse på 2 uger. Alligevel gik den gennem borgerrepæsentationen og nu går arbejdet altså videre.

FRA CORE TIL INDUSTRI OG LAGER

Selvom transaktionerne nok var færre i 2018, så var de så meget mere diversificerede i jagten på afkast uden uoverskuelig risiko.

Fra M7s køb af industriejendomme, til Patrizias køb af core-boliger på Marmormolen, og Heimstadens gedigne opkøbstogt i Danmark, der nåede en foreløbig kulmination med en af årets største transaktioner til 1,1 milliard kr. inklusiv Isbjerget i Aarhus.

Men priserne er blevet høje. Alt for høje mener nogle. Jeudans Per W. Hallgren er sammen med Lars Thylander fra Thylander Gruppen blandt dem, der igennem året har måttet indrømme, at de synes priserne var kommet for højt op, og opgaven med at finde strategikonvertible ejendomme, blevet svær.

Og mens man altid har kunnet regne med en fin risikopræmie for at sætte penge i provinsen, så er det også blevet fortid. Manglen på ejendomme med afkast, der passer ind i investorernes strategier, har presset priserne i Aarhus op, så Danmarks to største byer kom tættere på hinanden.

Nye byer kom også på investorernes indkøbsseddel. Mens fremtidsbyen Vinge udenfor Frederikssund dog slet ikke kom på vingerne i 2018, så kunne Norden, ATP Ejendomme og Danica og ikke mindst Høje-Taastrup kommune melde ud, at nu bliver der taget hånd om byudviklingen i Høje-Taastrup. Det gav de første grundsalg i den nye by Nærheden. Også i Fredericia blev et svært marked langt om længe vendt, og det kom i takt med, at internationale investorer flyttede til provinsen. Niam købte op i Kolding og M7 købte op på Fyn. Investorerne indtog top 20 i stedet for top 2.

KIMENDE TELEFONER

De mange transaktioner og den heftige aktivitet i markedet kræver rådgivning, og det >

< | *Per W. Hallgren.*

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

www.exometric.com

har givet kimende telefoner og bugnende indtjening hos de store ejendomsadvokathuse. Men det har også betydet, at det har været vigtigt at udnævne partnere og hente nye fra andre huse. Og det skal jeg så love for er sket. Året startede med, at Gorrissen udnævnte Alexander Troeltsch Larsen og er fortsat med det ene jobskifte efter det andet frem mod jul, hvor Andreas Antoniades hoppede fra Bech-Bruun til Winsløw og Lasse Stjernholm Detlevsen gik fra Gangsted til Accura med et hold af advokater.

Arbejdskraftmanglen spænder vidt, og ejendomsbranchen har flaskehalsproblemer på flere af branchens nøglepositioner. Det gælder seniorfolk – altså dem, der har været igennem både opture og nedture og kan håndtere problemerne, når de opstår. Og det gælder dygtige projektchefer, asset managers og udviklingsfolk. Det har fået lønningerne til at stige, og det er en farlig vej at komme alt for langt ud af, for det har før vist sig at gøre især nogle dele af branchen meget sårbar.

Et af de steder, hvor der mangler folk er i administration og asset management. Her var aktiviteten også høj i året, der gik. Først var der Flemming Engelhardts for mange næsten chokerende exit fra Datea. Dernæst købte Deas Nordea Ejendomme, mens Cobblestone overtog hele Pensam og Patrizias portefølje foruden den lille hotelarm, NHC Asset Management. Og så købte Newsec Datea så

Rasmus Juul-Nyholm.

Salling Ejendomsadministration. Porteføljer for et 2-cifret milliardbeløb har på den måde skiftet hænder på ganske kort tid.

Park Street Nordicom hentede Christian Melgaard over fra Deas og blev i slutningen af året genstand for en usædvanlig pressemeddelelse fra Poul Erik Bech, der ikke mener, at Park Street Nordicom passer sine ejendomme godt nok til, at datterselskabet Lea vil lægge navn til. Den greb blandt andet Cobblestones adm. direktør Rasmus Juul-Nyholm, der også sidder i Ejendomsforeningen Danmarks bestyrelse og hev debatten op på et generelt niveau med en opfordring om, at man som branche netop i højere grad skal overveje, hvad man egentlig lægger navn til.

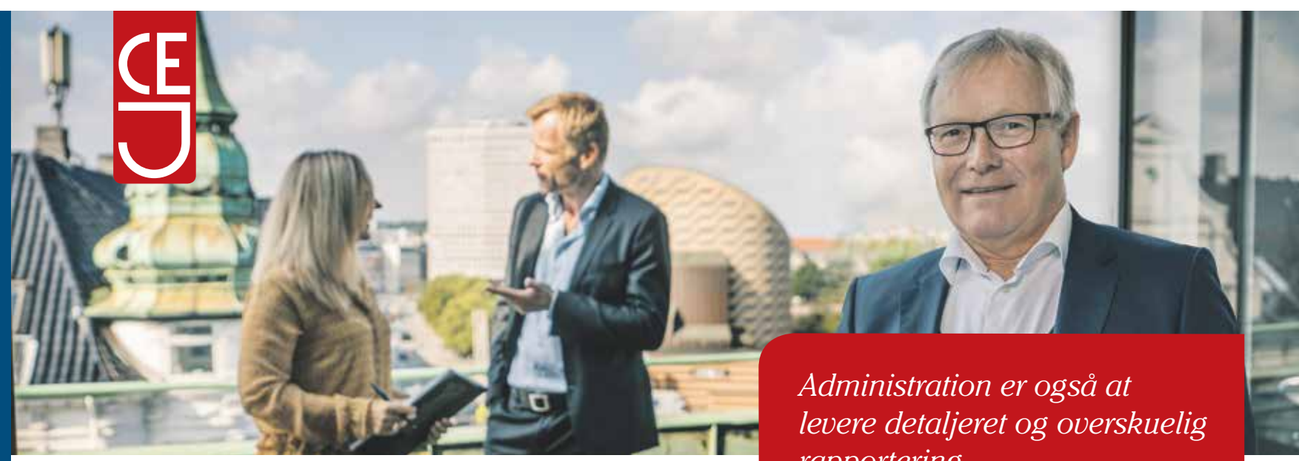
"WHY" – VED DU DET?

Og det er nok slet ikke tilfældigt. 2018 blev nemlig året, hvor "why" kom på dagsordenen i Danmark. Der er både nogle, der synes det er genialt, og nogle, der synes, det bare er gammel vin på nye ledelseskonsulent-flasker. Men selvom ikke alle virksomheder har taget til sig, at man skal arbejde med sit "why", så er det som om, der blæser en bevidstgørende brise ind over dem.

Arkitektgruppen udnævnte en direktør for strategisk byudvikling og public affairs, og selvom de færreste i branchen har taget så bastante skridt, så har SoMe tilstedeværelsen, de 17 verdensmål og den vigtige medarbejderanerkendelse og mere i den dur betydet, at flere virksomheder taler sporbarhed og compliance. Og det var her Poul Erik Bech med sin offentliggørelse af, at nok var nok, trak en streg i sandet.

Tonen blev også skærpet på andre niveauer i året, der gik. Rundt omkring i byggeriet blev der meldt om en hård tone på byggepladserne, og dem, der ikke behøver, de orker faktisk ikke altid, at tage kampene. En af overskrifterne i årets løb var "En arkitektklovn vender hjem" i Berlingske. Efter en lang tilsvining af dels BIGs arkitektur men i særdeleshed Bjarke Ingels endte artiklen med "Postmoderne nonsens; kulturelt selvhad. Støbt i beton, overhældt med glas og solgt til dumme rigmænd".

>



Fra 2018: *"99.000 kr. per kvm blev Københavns dyreste lejlighed solgt til i 2018 på Krøyers Plads."*

Bofællesskabet Thomas B. Thriges Gade i Odense.

En ting var, at den fornærmede Bjarke Ingels, men den fornærmede også hele ejendomsbranchen. I et opadgående marked vil der altid være nogle "dumme rigmænd", der sætter byggerier i gang, som ikke er gennemtænkte. Men at skære alle investorer over en kam og kalde dem "De dumme rigmænd" forfladiger debatten og ikke-kvalificerer reel kritik.

Dybest set ryster de fleste vel bare på hovedet over sådan et indlæg, men der begynder det at blive farligt. Ejendomsbranchen skal ikke finde sig i hvad som helst. Måske er det på tide, at de "dumme rigmænd" rent faktisk tager branchetøjet på og får synliggjort de gode resultater, som branchen skaber. Men endnu er det ikke rigtig blevet til noget.

KOM NU MED DEN BENCHMARKING

En af vejene til større troværdighed kunne være en højere grad af benchmarking. Det er ikke godt for Danmark i en international kontekst, at vi ikke kan spille ind med troværdige data i et globalt benchmarkingsystem. Tværtimod er dataene blevet mere uigennemskuelige efter Ejendomstorvet og Ejendomsforeningen Danmark ikke længere samarbejder entydigt om udgivelsen af dem. Det kunne være et kvantespring for branchen, hvis der i 2019 bliver skabt valide datagrundlag, som alle er enige om.

Det ville også gavne beslutningsgrundlaget for domicilbyggeriet, som pilen nu er landet på, mens boliginvesteringerne trækker vejret langsommere. Både i sin traditionelle form, som da Henning Larsen Architects kunne offentliggøre, at de skal designe det nye KAB-hovedkontor i Kongens Enghave, men også i den mere overraskende form, hvor KLP Ejendomme og Skanska satte spekulativt kontorbyggeri i gang.

Flere steder i landet begynder erhvervsmæglerne nu ligefrem at efterlyse spekulativt kontorbyggeri for de kan ikke møde lejernes behov med de eksisterende ejendomme. Men på den anden side af bordet efterlyser investorerne stadig 10-årige lejekontrakter før de tør tage risikoen.

Det skisma vil kun blive større, og indtil der enten er nogle, der tør løbe risikoen eller der bliver tænkt nye modeller for udlejningen, så risikerer vi at bremse virksomheders vækst, fordi der ikke er egnede lokaler til dem. Det bliver spændende at se, om der er flere, der tør gribe stafetten og sætte kontorbyggerier i gang uden en domicillejer på forhånd – måske også i det aarhusianske, hvor eventyrlysten på den front har været endnu lavere end i København.

Hvis man skulle udnævne et ord til buzz-ord i 2018, så må det blive fællesskab. Fællesskab i boligerne, fællesskab i samarbejdet, fællesskab på kontorerne, fællesskab i byerne og så det globale fællesskab. Året har bragt flere gode eksempler på bofællesskaber, byudvikling og alternative boligprojekter, som adskiller sig fra mængden i den kontekst. Men det er der også muligheder for, og en af dem har Nrep grebet.

MERE FREMSYNET END MANGE

Den danske fond Nrep er en sjælden dansk ejendomssucceshistorie og i 2018 tog den det sidste skridt ud af sit start-up set-up og fik ny direktør i stedet for stifter Mikkel Bülow-Lehnsby. Nrep har vist sig at være mere fremsynet end selv nogle af de institutionelle – og ellers meget langsigtede - investorer. Det har ikke været det nemmeste eller sikreste at gå i clinch med Upcycle Studios og Ressourcerækkerne i Ørestad, som bliver

Leder du efter et kontor, der giver mere energiske, innovative og harmoniske medarbejdere?

Vi er ejendomsselskabet, som skaber fremtidens innovative arbejdspladser, hvor både mennesker og virksomheder kan vokse.

Work for tomorrow

CASTELLUM

Find dit næste kontor på castellum.dk

Ressourcerækkerne i Ørestad.

opført ud fra princippet om cirkulært byggeri. Og det er bestemt heller ikke risikofrit at give sig i kast med at udvikle i det almene Tingbjerg-område.

Nrep skal naturligvis som alle andre fondsforvaltere sikre sig et afkast. Men når der både er penge i noget, og det samtidig gør det byggede miljø bedre og hæver standarden for, hvad der kan lade sig gøre, så er det forhåbentlig til inspiration for hele branchen. Det lader til, at der er potentiale til at skabe en win-win, der kaster mere af sig end et afkast og for mange flere end de investorer, der har lagt deres kapital i en af Nreps fonde.

Det er ellers ikke fordi det med bæredygtighed rigtig har lagret sig i ejendomsbranchen. I et afsluttende panel på årets Ejendomsdage i august drøftede udviklere og investorer FNs 17 verdensmål. Men en afstemning i salen viste, at kun 60 procent forventede, at verdensmålene bliver afgørende for ejendomsbranchens udvikling og prioriteringer. Til gengæld mente 90 procent for eksempel, at branchens forretningsmodeller vil blive udfordret af en ny datadrevet virkelighed.

– De bliver klogere, sagde panelet om de 40 procent, der ikke tror på, at verdensmålene kommer til at definere vores virkelighed og branche. Panelets begrundelse var, at bæredygtighed i dag er drevet af ejendomsinvestorerne selv, men når nye generationer kommer ind på boligmarkedet, så vil brugerne i højere grad kræve, at det produkt, de køber, forholder sig til klodens fremtid.

2018 var året, hvor Estate Media blev 10 år, som man kan læse i artiklen på side 166. Men det var også 10-året for Lehman Brothers konkurs. Men det startede i virkeligheden flere måneder før i den danske ejendomsbranche. I juli 2008 krakkede Roskilde Bank og med den mængde af udviklere, der både definerede branchen og havde hovedparten af deres lån i banken på det tidspunkt, var det skelsættende.

Derfor kan man også godt blive lidt urolig, når Finanstilsynet kort før jul meldte ud, at 12 ud af 15 provinsbanker fortrinsvis med hovedsæde udenfor København og fortrinsvis gamle kendinge, der tidligere har taget høj risiko for at komme ind på de aarhusianske og københavnske markeder, igen tager for høj risiko. Konkurrence på risikovillighed har før vist sig ikke at være den bedste ide.

Mange i ejendomsbranchen kigger nu efter de samme symptomer som sidst, og spørgsmålet om, hvorvidt vi er på vej hen samme sted, prægede dialogen i branchen i 2018. Det er som om den nu ved indgangen til 2019 er stilnet lidt af, og måske skyldes det, at vi rent faktisk allerede er i gang med en kontrolleret afmatning. I alle fald kommer næste krise næppe med den samme farve advarselslamper. Den slags har det med ikke at ligne sig selv, når de vender tilbage.

INGEN TYDELIGE ADVARSELSLAMPER

Men ved indgangen til 2019, så er der faktisk heller ikke tydelige advarselslamper af nogen slags. Bevares, boligmarkedet er blevet langt mere diversificeret. Dyre lejligheder er blevet sværere at sælge, og der er for mange af den gennemsnitlige type lejligheder på vej ud på markedet. Det kommer til at stille krav til nye boligudviklere om at tage produktet endnu mere alvorligt og skille sig ud. Overskrifter som "Markedet i København og Aarhus står bomstille" og "stor efterspørgsel på boliger" er ikke nødvendigvis modstridende.

- Investorerne vil gerne købe, men de vil ikke købe for dyrt, konstaterede Colliers i året, og det er nok den helt rigtige indgangsreplik til 2019.

Så tyder det på, at vi faktisk står foran en forholdsvis sund indgang til 2019 og et marked i fornuftig stabil udvikling? Umiddelbart ja. Så skulle man måske prøve at hæve blikket engang og i stedet for blot at konstatere, at der nu igen i en branche med konjunkturelle megacyklusser måske er brug for mere langsigtet og strategisk tænkning på brancheniveau?

Et sted, hvor man kan se, at det halter i Danmark i forhold til for eksempel Sverige er, når det gælder uddannelse. Er du ingeniør, jurist, mægler eller økonom. Det er der i >

Skodsborg station

Historisk charme, central beliggenhed

Charmerende lejemål på stationer i hele Danmark

DSB Ejendomme tilbyder en bred vifte af lejemål på stationer rundt om i Danmark. Den centrale beliggenhed og arkitektoniske charme gør lejemålene velegnede til kontor, kontorfællesskab, butik, liberalt erhverv, café eller lignende.

Den stationsnære beliggenhed giver naturligvis gode muligheder for benyttelse af offentlig transport - og ofte særdeles gode parkeringsmuligheder.

Kundeflowet kommer fra passagerne og lokalsamfundet - alle ved jo, hvor stationen er!

DSB Ejendomme tilbyder professionel sparring, og har i dag ca. 500 lejemål på stationer.

Se de attraktive lejemål på www.dsbejendomme.dk og kontakt DSB Ejendomme på **ejendomme@dsb.dk** eller **tlf. 3353 3353**.

Aalborg banegård

DSB Ejendomme DSB

hvert fald rigtig mange i branchen, der er. En egentlig ejendomsuddannelse som i Sverige har vi til gengæld ikke.

Folk i ejendomsbranchen kommer alle mulige steder fra. Men det er nok også den eneste form for diversitet, og branchen er svær at komme ind i. Den er domineret af hvide mænd. Derfor er det også utrolig positivt, at Bonava, der i øvrigt også stammer fra feminismens moderland Sverige, i slutningen af 2018 kunne offentliggøre, at Kristina Olsen bliver ny adm. direktør. Bortset fra få ejerledede virksomheder, så kan jeg ikke komme i tanke om en kvinde i spidsen for en projektudvikler, så det er et stort skridt. Når det kommer til etnicitet, så er den danske ejendomsbranche til gengæld om muligt endnu mere ensporet. Andelen af højtplacerede aktører med fremmedklingende navne kan så vidt jeg kan tælle, rummes på en hånd. Mon ikke det var en fordel at få aktiveret flere og skabt større diversitet for at mindske flaskehalsproblemerne?

Kristina Olsen.

Enhver investering i en ejendom skaber en konsekvens for dem, der bor eller arbejder der, og den giver arbejde til arkitekter, FM-medarbejdere, til administratorer og ingeniører, advokater, landinspektører, ejendoms- og erhvervsmæglere og finansielle institutioner. Det kunne være fedt, hvis 2019 blev det år, hvor branchen gik sammen om for alvor at brande sig som en samlet branche, der bidrager med noget og ikke bare er "spekulanter". En branche, der skaber job, betaler skat og skaber værdi. For det er vi jo!

Med håbet om et frugtbart 2019 i ejendomsbranchen!

Kamilla Sevel

Projektudvikling – få den optimale løsning

Rådgivning fra idé til salg

Projektudvikling kræver grundig rådgivning og projektstyring lige fra startfasen med undersøgelse af udviklingsmuligheder og til det endelige salg af projekt eller delprojekt. Lund Elmer Sandagers afdeling for fast ejendom rådgiver om alle faser i projektudviklingen af såvel beboelsesejendomme som erhvervsejendomme.

DU FÅR BLANDT ANDET KVALIFICERET RÅDGIVNING OM:

- Planlægning i forbindelse med projektudvikling
- Byggeriets tilrettelæggelse, opstart og gennemførelse
- Ejerlejlighedsopdeling
- Køb af grund og byggerettigheder
- Matrikulære forhold
- Udarbejdelse af købsaftaler
- Projektering af byggeri
- Grundejerforening
- Berigtigelse af seriesalg
- Planmæssige forhold

Du får en kvalificeret sparringspartner lige fra idéfase og beskrivelse af projekt til myndighedsbehandling, finansiering, byggeri, salg samt aflevering. Vores afdeling har i de seneste år bistået med gennemførelsen ad adskillelige større boligprojekter. Kontakt os i dag for et uforpligtende møde.

Steen Raagaard Andersen
Partner, advokat (H)
sra@les.dk
+45 33 300 213

Henrik Stamp
Partner, advokat (L)
hst@les.dk
+45 33 300 210

LUND ELMER SANDAGER ADVOKATER

Lund Elmer Sandager Advokatpartnerselskab
Kalvebod Brygge 39–41 DK 1560 København V
les.dk

TAK

FOR ET FANTASTISK 2018 OG PÅ

GENSYN I DET NYE ÅR. VI GLÆDER OS

TIL FLERE SPÆNDENDE

SAMARBEJDER I 2019.

GODT NYTÅR!

SKALA ARK

Få rådgivning før du handler

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

Når du vælger os, får du en erhvervsmægler med:

- Internationalt netværk og et stærkt landsdækkende samarbejde mellem 22 forretninger.
- Unik viden om lokale markedsforhold og indsigt i prisudviklingen i hele landet.
- Over 80 kompetente erhvervsmæglere og rådgivere klar til at formidle din ejendomshandel eller lejeaftale.
- Et landsdækkende køberkartotek, der gør det nemmere at finde relevante købere til din ejendom.
- Stort og varieret udvalg af erhvervsejendomme og -lejemål.
- Veludbygget netværk og stærke relationer i erhvervslivet.
- Internationalt samarbejde med Savills - en af verdens førende mæglerkæder med et netværk på over 600 kontorer globalt.

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

Nybolig Erhverv | Landsdækkende kæde med internationale relationer - Tlf. 4455 5620

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

savills
An International Associate of Savills

Nybolig Erhverv

8.500 hotelværelser på vej

Turismen vokser og hotelmarkedet nærmest eksploderer med nye værelser i 2018-2020. Kapaciteten forventes at vokse med over 25 procent på landsplan

Af Kamilla Sevel

I december blev CitizenM indviet på Rådhus-pladsen i København. Hotellet rammer lige ned i en massiv trend. Masser af nye værelser er nemlig på vej både i det københavnske hotelmarked og i Danmarks øvrige store byer.

- Dansk turisme sætter rekord, og det understøtter væksten i hotelmarkedet. Vi har talt cirka 8.500 nye værelser på vej i bekræftede hotelprojekter foruden et par tusind yderligere, der endnu ikke er officielt bekræftet, siger adm. direktør Katia K. Østergaard, Horesta.

I dag er der knap 17.000 værelser i København og 55.000 på landsplan, fordelt på 633 hoteller. Hvis alle de 8.500 københavnske værelser, som Horesta kender til, bliver realiseret, svarer det til, at der kommer knap 60 procent flere værelser på markedet i de kommende 3 år. Men ser man kun på de bekræftede, hvor planlægningsarbejdet er i gang, er væksten også helt oppe på 50 procent.

Væksten understøttes af, at det også går rigtig godt i hotelbranchen, og Danmark får i øjeblikket næsten 45 procent af alle overnatninger i Norden. Omsætningen vokser mere end belægningen på trods af, at belægningen er oppe på knap 80 procent i Københavnsområdet. Det er de københavnske hoteller, der har set den mest markante vækst i de seneste år.

- Vi er absolut en branche i vækst, men vi taber alligevel markedsandele i et generelt voksende turismemarked til for eksempel Stockholm, siger Katia K. Østergaard.

Hotelmarkedet er for alvor blevet en del af det professionelle ejendomsmarked i de senere år. Jagten på afkast har betydet, at samtidig med, at markedet er blevet mere strømlinet med gennemskuelige lejekontrakter og færre ejerhoteller, er investorernes appetit på nye alternative investeringstyper også steget. Alt i alt har det betydet, at alt fra private til fonde, institutionelle investorer og hotelkæder har investeret i hoteller. På tre år fra 2015 har svenske Midstar for eksempel bygget en portefølje op på 23 ejendomme heraf to i Danmark.

- Vi vil meget gerne købe mere op i det danske marked, men der er stor efterspørgsel, og der er kommet mange investorer i markedet de seneste par år, siger analytiker Robin Stenlund, fra det svenske investeringsselskab Midstar.

Hvor det tidligere var højst usandsynligt, at institutionelle investorer købte hoteller, så har flere ændret strategi og køber nu massivt op. Det gælder for eksempel PFA og TopDanmark Ejendomme, der i september købte det 10.455 kvm store Brøchner Hotel i Carlsberg Byen med restaurant, retail, spa og cafearealer. >

Den historiske Dagmarhus har været igennem en omfattende renovering siden advokatkontoret Gorrissen Federspiel flyttede rundt om hjørnet. Nu er der check-in lounge på øverste etage med udsigt over Rådhuspladsen.

Omsætning per værelse
(RevPAR i Q3 2018 i forhold til samme periode året før)

København	+ 1,7	↑
Oslo	+ 3	↑
Stockholm	+ 4,5	↑
Helsinki	- 1	↓

KILDE: NORDIC HOTEL CONSULTING.

Flere investorer står i kø for at købe andre af de mere end 50 procent flere hotelværelser fordelt på nye projekter med meget stor variation lige fra Cab-Inns 1.200 værelser på Kalvebod Brygge til Brøchners garnihotel med 12 værelser.

- Der er ikke nogen tvivl om, at når der kommer så voldsom en kapacitetsudvidelse, så vil det betyde noget for markedet, siger Katia K. Østergaard.

Først og fremmest er mange af de nye hoteller koncepter, der ikke er set i markedet før, og de forventes derfor at trække opmærksomhed fra almindelige hoteller. Det gælder for eksempel CitizenM, der brander sig med "affordable luxury for the people", prisvenlig luksus. Alle gæster tilbydes de faciliteter, de ville forvente på et luksushotel med en god beliggenhed, men uden et luksushotels prisniveau, lover kæden.

Den hollandske hotelkæde er grundlagt af Rattan Chadha, den tidligere grundlægger og CEO for modebrandet Mexx. Det første citizenM hotel åbnede i Amsterdams Schiphol lufthavn i 2008 og med åbningen i København er der 14 i verden og nu det første i Skandinavien.

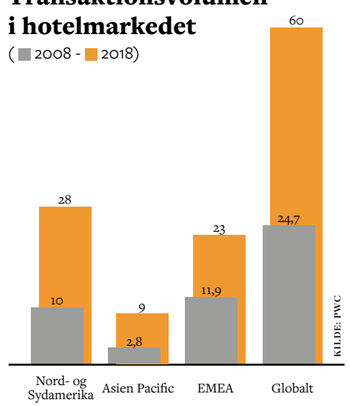
- Vi har set en meget markant udbygning i hotelmarkedet,. Men i København mangler vi stadig nogle af de internationale brands, som i høj grad bidrager med at tiltrække nye gæster til landet og øger branding og kendskabsgraden til Danmark via deres markedsføringskanaler. Hvis man vil bo på Hilton, og der ikke er et Hilton i København, så finder man bare et andet sted, siger Katia K. Østergaard, og glæder sig derfor samtidig over, at lige præcis Hilton vender tilbage til København i 2020 efter tre års pause fra markedet, siger Katia K. Østergaard.

Derfor er det en stor fordel for København som destination at have så mange kendte mærker som muligt.

Norske Petter Stordalen er en af dem, der tror på København som fremtidsrettet hoteldestination. Han forventer at investere >

Comfort Hotel Copenhagen Airport kommer til at rumme 619 værelser. Her lufthavnsdirektør Thomas Woldbye sammen med hotelinvestor Petter A. Stordalen (im) og Tårnbys borgmester Allan S. Andersen ved byggestarten. Hotellet åbner i 2020.

Transaktionsvolumen i hotelmarkedet
(2008 - 2018)



KILDE: PWC

Vi er stolte af at være sælgere og forsøger ikke at underspille vores overblik. For uden vores sælger DNA og mæglererfaring, havde vi ikke kunne skabe de resultater, der opstår via bevidstheden om, at vi aldrig er bedre end sidste uges successer.

Salg er derfor en afgørende færdighed, når størstedelen af vores gode resultater efterfølgende konverteres til særlige relationer. Det er hele grundlaget for vores positive udvikling, udover de 100 medarbejdere, fordelt på 10 butikker, som vi synes er det stærkeste team i branchen.

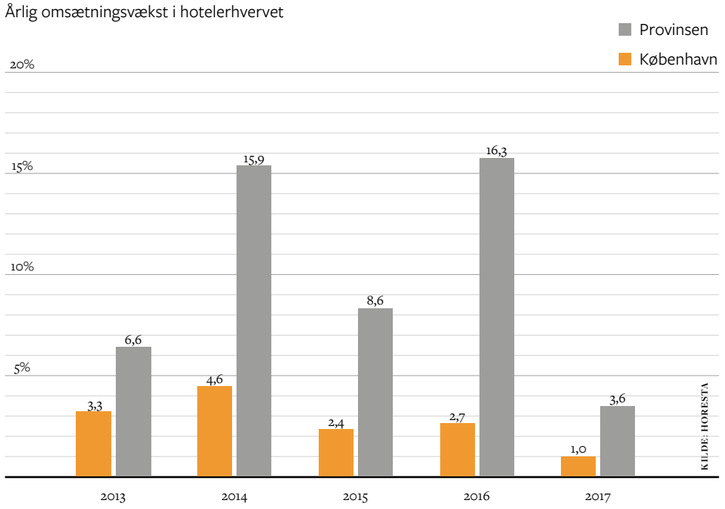
For vi står ved, at vi ikke er som andre, for det er vores resultater heller ikke.

Oplev forskellen og kontakt home, Lone Bøegh Henriksen på tlf. 2019 7788 eller send en sms med beskeden; #ringmigop, så ringer Lone.

homeprojekt
Lone Bøegh Henriksen A/S

Lavere omsætningsvækst i københavn i 2017

Årlig omsætningsvækst i hotelerhvervet



Væksten toppede i 2016, men i 2017 er det tydeligt, at selvom udbuddet er blevet større, så bliver der ikke solgt ret mange flere værelser.

1,4 milliarder kr. i et nyt hotel under navnet Villa Copenhagen.

- Vi kommer til at bygge 390 værelser, og det er klart, at i et marked, hvor der er mange andre koncepter på vej, skal man være ekstra opmærksom på, at man tilbyder noget unikt. Et af de parametre, hvor man kan skille sig ud på er Food & Beverage delen, og der er vi ved at få udarbejdet 5 koncepter, der skal skabe opmærksomhed for Villa Copenhagen, siger hoteldirektør Peter Høgh Pedersen, der efter en årrække i udlandet er hentet hjem til Danmark for at drive Villa Copenhagen.

Det er ikke kun i København, at kapitalen vender sig i retning mod hoteller. På globalt plan er London, New York, Tokyo, Washington DC og San Francisco de foretrukne byer at investere i.

I starten af 2019 kommer der serviced apartments i blandt andet Charlottehaven og Stay og i marts skulle det første Moxy – Marriots´hippe mærke – endelig åbne, mens andre store åbninger i 2019 bliver Cabinn Copenhagen på Kalvebod Brygge og Guldsmeden, der åbner 214 nye værelser på Islands Brygge.

- Med 10 procent flere hotelværelser på vej i en periode, hvor væksten i efterspørgslen synes at miste pusten, er der grund til at fokusere. Fokusere på, at det enkelte hotel er opdateret og tidssvarende, men også at gæsteoplevelse og koncept er gennemtænkt og opdateret. At afsætningskanalerne er gearet til den øgede konkurrence, og at branchen står sammen om at arbejde for at forbedre og optimere den koordinerede indsats. Danmark ligger historisk set dårligt, når det gælder rammevilkårene for vores branche, siger partner Michael Telling fra hotelrådgivningsfirmaet Telling & Nesager.

Der er ingen tvivl om, at hotellerne vil opleve en øget konkurrence næste år.

- Med mange nye hoteller på markedet siger det sig selv, at det er afgørende, at man ikke står tilbage med et hotel, der trænger til opdatering og kærlighed, siger Michael Telling. ■

AIRBNB TAGER OVER

I Danmark er der 103.500 AirBnB senge svarende til 31.000 AirBnB udlejere og 3,1 millioner overnatninger.

I gennemsnit koster en AirBnB udlejning knap 700 kr.

KILDE: HORESTA

AberdeenStandard Investments

Verdensklasses Asset Management starter med lokal indsigt

Aberdeen Standard Investments er stærkt tilstede på verdens ejendomsmarkeder, hvor vores teams af ejendomseksperter finder de mest attraktive investeringsmuligheder.

Vores processer er globale og tilpasses lokalt.

aberdeenstandard.com

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

For mere information: Aberdeen Asset Management Denmark A/S +45 33 44 40 00

Nye hoteller i København

#	HOTEL	VÆRELSER
1	citizenM - Dagmarhus	230
2	Go Hotel Copenhagen	100
3	Moxy Sydhavnen	228
4	Scandic Folkoner	332
5	Brøchner Hotels - Carlsbergbyen	156
6	Cabinn Hotel Kalvebod Brygge	1200
7	Bryggen Gulsmeden	200
8	Zleep hotel Copenhagen Arena	211

#	HOTEL	VÆRELSER
9	Nordic Choice Hotels - Tietgensgade 37	380
10	Nordic Choice Hotels - Comfort Hotel Airport	619
11	Scandic Copenhagen Airport - Scanport	357
12	Hilton Copenhagen City	400
13	Comwell Hotel Nordhavnen	484
14	Wakeup Borgergade	270
15	Scandic Spectrum	632

KILDE: NORDIC HOTEL CONSULTING/HORESTA.

KILDE: MARRIOT INTERNATIONAL.

Åbningstidspunkt:

2018 2019 2020+

Brøchner Hotels bliver lejer i PFA og Topdanmark Ejendommes kommende ejendom i Carlsberg Byen. Brøchner har i dag 5 boutique hoteller centralt i København foruden de 2 nye, der er på vej – hvoraf det ene altså ligger i København og det andet i Aarhus.

- Vi forventer, at der vil komme flest nye værelser på markedet i 2020, hvor der vil komme næsten 3.300 værelser alene i København. I 2019 forventer vi 2.400 værelser nye værelser, siger adm. direktør i Horesta Katia K. Østergaard. Her et eksempel på et af de hoteller, der kommer til København, Marriott konceptet Moxy (3) i Sydhavnen.

Coop-salg blev årets største transaktion

De 10 største transaktioner i 2018 udgjorde over 20 procent af omsætningen

Af Kamilla Sevel

Salget af Sønderhøj og Mega Syd i Aarhus til Dades, som Cushman Wakefield Red har estimeret til en værdi på cirka 2,2 milliarder kr., blev den største transaktion i 2018.

Transaktionen omfattede 120.000 kvm ejendomme med en blanding af kontorer, butikker og uddannelsescampus og 10.000 kvm P-huse og ikke mindst en mulighed for at udvikle yderligere 40.000 kvm bolig og kontor.

I alt udgjorde de 10 største handeler næsten 20 procent af det samlede transaktionsmarked, som Cushman tipper til at være nået op på 80 milliarder kr. i 2018.

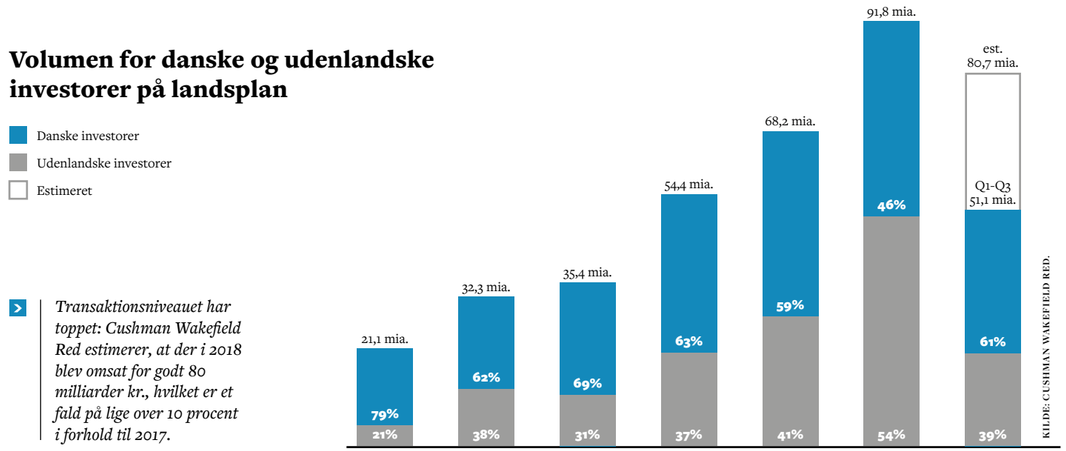
For Coop var handlen med Dades historisk. Coop havde ejet arealerne i over 100 år og drev i 1900-tallet under navnet FDB en række fabrikker i området, hvor man producerede alt fra tovværk til sennep og sæbe, der skulle ud i Brugsen over hele Danmark. Da produktionen stoppede, begyndte Coop i 1996 at udvikle området. Med købet får Dades yderligere føjet kvm til sin portefølje, der nu er blandt Danmarks største private ejendomsinvesteringsselskaber med en portefølje på mere end 20 milliarder kr.

1 I juni køber Dades 118.000 kvm i Viby af Coop for estimeret 2,2 milliarder kr. Salget er en ejendomshandel.

2 I maj køber Bankinvest 10 procent af PFAs ejendomsportefølje for 2 milliarder kr. i en selskabshandel.

3 Dades trimmede porteføljen med salget af Codanhus ved indgangen til Frederiksberg. Svenske Klövern købte ejendommen for 1,44 milliarder kr. i februar måned i en ejendomshandel.

Volumen for danske og udenlandske investorer på landsplan



Transaktionsniveauet har toppet: Cushman Wakefield Red estimerer, at der i 2018 blev omsat for godt 80 milliarder kr., hvilket er et fald på lige over 10 procent i forhold til 2017.

KILDE: CUSHMAN WAKEFIELD RED.

Heimstaden har købt op for mere end 20 milliarder kr. i Danmark blandt andet her på Grønttorvet.

FOTO: MIKKEL FROST

PensionDanmark opførte Isbjerget i Aarhus i 2010 og solgte det til Nrep i 2014. Nu har Nrep solgt videre til Heimstaden.

4 I juli solgte Standard Life Aberdeen knap 185.000 kvm fragtmandscentral til W.P. Carey for 1,2 milliarder kr. i en selskabshandel.

5 FB Gruppen solgte en boligportefølje til Heimstaden på 34.000 kvm på Grønttorvet for 1,185 milliarder kr. i februar måned.

6 NREP solgte i oktober i en selskabshandel 38.000 kvm boliger til Heimstaden for 1, 128 milliarder kr.

7 Kun 2 af handlerne på top 10 vedrører retailejendomme. En af dem er salget af HerningCentret, der blev solgt til Danske Shoppingcentre i juli måned. De 30.000 kvm. blev solgt til lige over 1,06 milliarder kr.

8 I september solgte Niam Tietgenshave med 42.201 kvm kontorer til Pensam for 975 millioner kr.

9 I december købte Blackstone 41.397 kvm. på Frederiksberg for estimeret knap 1 milliard kr. Sælger var Frederiksberg Boligfond, som solgte ejendommene Peter Bangs Hus, Svalegården og Den Sønderjyske By.

10 Hines er i fuld gang med at indrette hotel og butikker i Købmagergade. I maj købte Hines 20.214 kvm tidligere universitetsejendomme i Købmagergade af Freja Ejendomme for 845 millioner kr.

Niels Hemmingsens Gade, 5.500 m2

Rammer for liv og fællesskaber

Det kræver mennesker at bygge for mennesker. Hos Årstiderne Arkitekter stræber vi efter at designe fremtidssikrede, smukke og bæredygtige rammer og omgivelser for mennesker, som de kan bo, arbejde, lære, trives og inspireres i. Vi skaber rammer for liv og fællesskaber.

For os er ethvert projekt en investering i fremtiden. Som arkitekter og rådgivere kombinerer vi vores bygherres investering med arkitektoniske ambitioner og høj kvalitet, så vi udvikler værdiskabende løsninger baseret på brugerinvolvering og det enkelte steds potentiale og karakter.

Grønttorvet, 160.000 m2

Kongegården, 15.000 m2

Israels Plads, København, 8.400 m2

aarstiderne.dk

ÅRSTIDERNE
ARKITEKTER
Part of Sweco

Størst i 2018

De ryddede nyhedsscenen i året der gik

Af Kamilla Sevel

I 2018 skiftede aktiviteten fra vækst i transaktioner til, at der kom mere gang i byggeri og projekter. Så selvom aktiviteten på overfladen blev lidt mindre hektisk, så var der masser at skrive om i branchen.

Her kan du se, hvilke nyheder estatemedia.dks læsere har udvalgt til at være de mest læste i 2018. Lige udenfor top 25 ligger nyheden om Lynetteholmen; en helt ny ø i Københavns havn. Den nyhed blev arkitektfirmaet Urban Power, der i 2017 leverede årets mest læste nyhed med lanceringen af Nordhaleøen, noget overraskede over. I år blev årets mest læste nyhed også om et byggeri men et noget mindre af slagsen.

Året igennem har estatemedia.dk leveret nyheder fra hele branchen. Vi sorterer rigtig mange fra for at være sikker på, at dem, der bliver publiceret er med til at give et retvisende og interessant billede af aktører og sektorer i branchen. Vi har samlet de mest læste her og genopfrisker året, der gik, gennem 25 nyheder og overskrifter.

#1

BaseCamp bygger 639 studieboliger i Lyngby

Byggeriet på Skovbrynet i Lyngby visualiseret som et luftperspektiv. Løbestien på taget bliver over 700 m.

MARTS: Nyheden om, at projektet med 639 studieboliger i Lyngby tegnet af Lars Gitz nu kunne gå i gang, blev årets mest læste. Lokalplanen blev vedtaget, så det spektakulære byggeri til 530 millioner kr. som en del af den internationale BaseCamp Student-gruppe, kunne sættes i gang. Senest i august 2020 kan studieboligerne stå klar til indflytning.

Byggeriet i Lyngby er BaseCamp Students tredje studieboligbyggeri. Tidligere har Basecamp omdannet det tidligere DSB-hovedsæde i Sølvgade i København med i alt 463 værelser, hvor cirka 540 danske og internationale studerende nu bor.

– Vi har som de første i Danmark ved åbningen i Sølvgade for halvandet år siden introduceret et full-service-koncept, som ikke tidligere har været tilbudt i Danmark. Det tager sit filosofiske afsæt for driften i hotelsektoren, siger Jesper Dam.

BaseCamp Student Scandinavia er en del af BaseCamp Student International, som igennem de seneste knap tre år har udrullet konceptet i Tyskland, Polen, Sverige, Norge, Finland og Danmark. Basecamp har flere projekter på vej i København, Aarhus, Odense og Aalborg.

#2

Vinderne af Estate Media Priserne

Fra venstre nederst: Junaid Ahmad, Brickshare (vinder af Årsprisen), Jan Joensen, DSB Ejendomme (vinder af Transaktionsprisen), øverst fra venstre Kamilla Sevel, Estate Media, Magnus Andersson, Balder (vinder af Velkomstprisen), Jesper Dam, Basecamp (vinder af Projektprisen), og Anders Bay Holm fra Trust (vinder af prisen for årets forbillede). Vinderne får alle en skulptur skabt eksklusivt af kunstneren Lina Murel Jardorf og nu uddelt gennem 7 år til forbilleder i ejendomsbranchen.

AUGUST: Der var massive – og velfortjente – klapsalver til vinderne, da årets 5 vindere af Estate Media Prisen blev uddelt på Ejendomsdagene 2018, hvor over 160 deltagere på tværs af ejendomsbranchen var samlet til konference. Og som andre år blev nyheden en af årets mest læste.

Den første på scenen til at modtage årets projektpris, der udover æren består af en bronzeskulptur, skabt til Estate Media Prisens modtagere af kunstneren Lina Murel Jardorf, var Jesper Dam, direktør og partner i BaseCamp:

– Tusind tak for denne pris, som jeg er meget glad for. Det er virkelig et spektakulært projekt, og det håber jeg, alle snart kommer til at se, sagde Jesper Dam.

Der var i hvert fald mange, der var nysgerrige for nyheden om, at BaseCamp fik sin lokalplan blev i sig selv årets mest læste.

De øvrige vindere af Estate Media Prisen var DSB Ejendomme for salget af Kalvebod Brygge 32 solgt til svenske Genesta, der dermed for alvor etablerer sig på det danske marked med sigte på en renovering af ejendommen for et 3-cifret millionbeløb. Salget blev struktureret af PwC.

Prisen for årets forbillede gik ekstraordinært ikke til en person men et forbilledligt samarbejde i form af det 60 mand store Trust-samarbejde i København, der har budt ind på en rammeaftale med kommunen, hvor entreprenører, arkitekter, landskabsarkitekter, ingeniører og repræsentanter fra Byggeri København i dag arbejder helt tæt sammen om at bygge skoler og uddannelsesbyggeri i Københavns Kommune.

Ejendomsselskabet Balder modtog Velkomstprisen for sin kraftige ekspansion, der har betydet, at Balder i 2018 ejer cirka 1.550 lejeboliger fordelt på 7 ejendomme på Østerbro, Havneholmen, ved Amager Strandpark og i Ørestad foruden mere end 1.000 planlagte lejligheder.

Brickshare, der gør det nemt for alle at investere i fast ejendom via en online investeringsplatform, vandt Årsprisen, der bliver givet til en aktør i en del af ejendomsbranchen, der er særlig aktuel, og hvor det netop nu er ekstra vigtigt at sætte fokus på den specielle indsats for branchen. I år var kategorien årets PropTech-forbillede.

– Tusind tak for prisen. Jeg er glad for, at vi kan ruske lidt op i ejendomsbranchen. Vi er på vej med mere. Stay tuned, sagde Junaid Ahmad, adm. direktør i Brickshare, fra scenen på Ejendomsdagene.

#3

Flemming Engelhardt.

Flemming Engelhardt stoppede i Datea – 27 medarbejdere blev opsagt

MAJ: Årets 3. mest læste nyhed kom som noget af et chok for store dele af branchen. Den kendte og vellidte direktør i Newsec Datea gennem 23 år, Flemming Engelhardt, stoppede og 27 medarbejdere blev opsagt.

Newsec Datea ville have en ny profil og senere på året blev det offentliggjort, at det blev Thomas Kempf, der nu skal føre Newsec Datea videre, mens Flemming Engelhardt, som han havde givet udtryk for, at han gerne ville, kom tættere på aktivet og blev ny adm. direktør i Topdanmark Ejendomme.

Newsec Datea blev købt af svenske Newsec i sommeren 2017 og består nu af to virksomheder. Newsec Advisory fokuserer på advisory/rådgivning, salg og udlejning, mens Newsec Datea fokuserer på Property Asset Management, udlejning og administration af foreninger.

#4

Ikeas nye city-varehus bliver forsinket

MARTS: Når Ikeas nye varehus åbner ved Dybbølsbro nær hovedbanegården i København, bliver det ikke som tidligere udmeldt med en butik på 37.000 kvm. Det bliver heller ikke i 2019-2020.

ILLUSTRATION: DORTE MANDRUP ARKITEKTER

Her skal den nye Ikea ligge. Men præcis i hvilken form er nu uvist.

I marts 2016 meddelte Ikea, at kæden ville bygge et city-varehus på 37.000 kvm på Kalvebod Brygge, hvilket er på størrelse med Ikea i Høje Taastrup. Til sammenligning er Ikeas varehus i Gentofte på 21.000 kvm.

Lokalplanen blev godkendt i juni 2017. Men så begyndte Ikea at se, at kundemønstrene ændrede sig hurtigere end forventet, og nu er det uvist præcis hvornår og hvordan det kraftigt markedsførte city-koncept bliver rullet ud.

Den kommende Ikea er tænkt til at være en del af helhedsplanen for området omkring Dybbølsbro, som også omfatter et Cabinn-hotel på 21.000 kvm samt 2 "kaktustårne" på i alt 16.000 kvm med plads til op til 500 ungdomsboliger. Ikea-varehuset og Cabinn-hotellet er tegnet af arkitektfirmaet Dorte Mandrup. Kaktustårnene er tegnet af BIG – Bjarke Ingels Group.

EjendomsDesign

- er din ejendom optimeret til salg eller udvikling?

Forudsætningen for et optimalt ejendomsdesign er en tilbundsgående forståelse for ejendomsretten og arealforvaltningen i form af matrikulære forhold, ejerlejlighedsforhold, planforhold, bebyggelsesregulerende bestemmelser og privatretlige bindinger. Optimeringen og mulighederne ligger i kombinationen

Landinspektørkontoret
Baatrup & Thomsen A/S

HELSINGØR
Ole Rømers Vej 3
3000 Helsingør
Tel 4922 0986

GILLELEJE
Alfavej 4A
3250 Gilleleje
Tel 4847 0986

KØBENHAVN
Nørre Voldgade 88
1358 København K
Tel 3313 0986

www.landinspektorkontoret.dk

WINSLØW ADVOKATFIRMA VOKSER

Vi oplever en branche i forandring med flere nye spillere på markedet og en stigende efterspørgsel på specialistydelser, der leveres effektivt og i kombination med et personligt engagement og forretningsmæssig forståelse for klienternes virksomhed og det marked, de opererer i.

Som et specialistfirma med fokus på rådgivning af klienter i ejendomsmarkedet er vores klare strategi fortsat at være blandt de absolut bedste, når det gælder fast ejendom. Pr. 1.11.18 er Andreas Antoniades som et led i den strategi tiltrådt som partner i Winsløw. Andreas Antoniades har været ansvarlig nogle af de største ejendomstransaktioner i Danmark og har stor erfaring med rådgivning om investeringer i ejendomsporteføljer med boligudlejnings- og kontorejendomme samt shoppingcentre og projektudvikling.

For at styrke fokus på vores klienter, der efterspørger specialiseret entrepriseretlig rådgivning, optager vi pr. 1.1.19 advokat Anne Støtt Hansen som partner. Anne Støtt Hansen har i hele sin karriere arbejdet med entrepriseret og udbud.

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

WINSLØW
MARCALLIANCE
THE BRIDGE TO YOUR GLOBAL LAWYER

#5 Gefion udvikler nyt Amager-projekt på 40.500 kvm

Projektet på Amager Strandvej.

JANUAR: En af årets allerførste nyheder trak mange læsere. Udviklingsvirksomheden Gefion Group, der efterfølgende har leveret mange nyheder i løbet af året blandt andet i jagten på en børsnotering via Victoria Properties, gik i gang med 40.500 kvm. private og almene familieboliger i på Amager Strandvej. Projektværdien: På den gode side af en milliard kr.

Projektet er delt i 6 etaper, hvoraf Tegnestuen Vandkunsten er arkitekten på størstedelen. Hele projektet ventes afsluttet i 2020.

Finansieringen af grundkøbene løber op i cirka 370 millioner kr. finansieret af egenkapital og udstedelse af obligationer som er solgt til professionelle institutionelle investorer.

Arealmæssigt er Amager Strandvej-projektet det hidtil største, som Gefion Group arbejder med fulgt af Rødovre Port på 37.500 kvm. Ikke langt fra det nye boligprojekt er Gefion Group ved Metrostationen Femøren i gang med at udvikle et hotel- og ungdomsboligprojekt på i alt 23.000 kvm. og en projektværdi på mere end 800 millioner kr. Byggeriet vil være færdigt ultimo 2019.

Siden starten i 2013 har Gefion Group igangsat udviklingen af 24 projekter, hvoraf 17 projekter er i gang, og syv projekter er afsluttet og solgt dels til private boligkøbere dels som grydeklare udviklingsprojekter til investorer.

#6 Ejerfamilie sætter Rødovre Centrum til salg

AUGUST: Endnu en overraskelse kom på bordet i august, da det stod klart, at en af Danmarks mest værdifulde butiksejendomme, Rødovre Centrum, blev sat til salg. Målt på antal butikker er Rødovre Centrum Danmarks største og ejeren, Jesper Andreasen, har besluttet at sælge centret, fordi ingen i fjerde generation vil tage over.

Colliers har fået opgaven med at stå for salget. Processen kører altså nu på 4. måned og ved redaktionens slutning var der endnu ikke offentliggjort en køber.

Rødovre Centrum åbnede 1. april 1966 som den første større og overdækkede centeretablering i Danmark. Shoppingcentret består i dag af 115.000 kvm, cirka 160 butikker, besøges årligt af 9 millioner mennesker og ventes at nå en omsætning i år på 2,3 milliarder kr.

#7 Ikano fandt sit første projekt i Danmark

ILLUSTRATION: IKANO BOLIG

Sådan forventer Ikano Bolig, at de nye kvarterer kommer til at se ud.

SEPTEMBER: Allerede i efteråret 2019 skal de første boliger fra Ikea-koncernens boligudviklingsarm Ikano Bolig stå klar, og det var spændt ventet, hvor koncernen ville sætte ind som sit første nedslag i Danmark.

Det blev i Greve. Her vil selskabet bygge i alt cirka 230 boliger fordelt på 1- og 2-planshuse på mellem 90 og 125 kvm. De første boliger vil stå færdige i efteråret 2019 på grunden ved Skovbo Allé. Her har Ikano Bolig købt en grund på 112.600 kvm, hvoraf cirka 25.000 kvm bliver bebygget.

Ikano Bolig udvikler boligerne i samarbejde med Ikea Taastrup. Danbolig Jim Riel i Greve og Solrød står for salget af boligerne.

#8 Kvindelig dansk ejendomsadvokat til tops i international rating

APRIL: Det er bestemt ikke hverdag, at kvindelige advokater kommer til tops på de internationale rankings, der definerer de bedste advokater i Danmark. I årtier har toppen været om ikke blokeret, så i hvert fald solidt besat af 6 mænd. Men i 2018 kom der skred i tingene, da Gorrissen Federspiel partneren Merete Larsen røg ind på listen.

For første gang inkluderede den internationale rating af de bedste advokater i hele verden en kvindelig advokat på listen over 7 "Leading Individuals" inden for fast ejendom og entreprise i Danmark, og det var en så læst nyhed, at den røg direkte ind på top 10. Samtidig var flere danske specialistkontorer kommet med i ratingen.

"Legal 500" har nu følgende på listen over "Leading Individuals/Hall of Fame":

Flemming Horn Andersen – Kromann Reumert
Leif Djurhuus – Plesner
Niels Gram-Hanssen – Lundgrens
Henrik Groos – Accura
Jon Dyhre Hansen – Accura
Merete Larsen – Gorrissen Federspiel
Christian Schow Madsen – Bruun & Hjejle

Merete Larsen.

#9 Føtex sagde nej og shoppingcenter blev droppet

MARTS/MAJ: I juni kunne TK Development melde ud, at det alligevel ikke blev til et shoppingcenter i Brønshøj-Husum som den udfordrede koncern ville gå i krig med.

Årets 9. mest læste nyhed var ellers i marts den om, at TK Development stod bag et nyt kompleks med 34.000 kvm shoppingscenter og boliger i Husum, hvoraf de 23.000 kvm var planlagt til butikker.

- Hvis alt går efter planen, begynder byggeriet i 2019, kunne estatemedia.dk oplyse.

Men det gjorde det altså ikke. Føtex ønskede alligevel ikke at leje sig ind i en stor del af butikscenteret.

– Det er helt korrekt, at vi igennem flere år har bearbejdet dette projekt i tæt samspil med en betydende detailhandelsaktør i det danske marked. Det tiltænkte projekt var kommercielt afhængig af, at denne aktør tilsluttede sig projektet, og på trods af parternes intensive forberedelser og projektbearbejdning så valgte denne aktør ikke at være en del af projektet, lød det fra TK Development.

TK Development fik ny direktør 1. oktober, hvor den tidligere Topdanmark Ejendomme-direktør Søren Kempf Holm, tiltrådte.

#10

Rikke Lykke fik internationalt topjob

Rikke Lykke.

MAJ: Mens det bliver mere og mere almindeligt i medicinalbranchen, så er det meget sjældent i ejendomsbranchen, at danske profiler får internationale topjobs. Men det blev virkelighed for danske Rikke Lykke, da hun i maj kunne sige ja tak til en stilling som ansvarlig for asset management af cirka 50 procent af den tyske investeringsfond Patrizias samlede portefølje.

Selvom hun nu lægger ansvaret for de nordiske lande fra sig, kommer hun stadigvæk til at arbejde med udgangspunkt fra kontoret i København. Faktisk regner hun med at dele kontor med den nye nordiske regionschef, hollandske Peter Helfrich, der bliver boende i Holland, da de formentlig sjældent vil være på kontoret på samme tid på grund af stor rejseaktivitet.

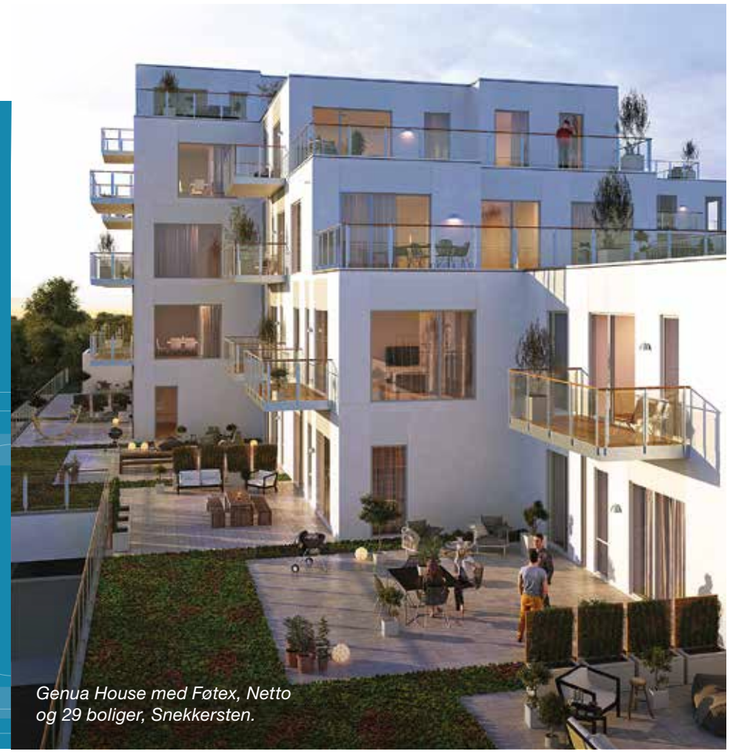
Rikke Lykke står nu i spidsen for Patrizia i Tyskland, Østrig, Schweiz, Ungarn, Polen, Tjekkiet og Kroatien. Hun har fået ansvar for 170 medarbejdere og en portefølje under forvaltning til en værdi af cirka 150 milliarder kr.

INNOVATER.

Stabil partner indenfor projektudvikling af ejendomme

- Varetager hele projektfasen fra køb af grund, udleje til brugere, myndighedsbehandling og til salg af færdigt projekt
- Specialister i detailhandel
- Vores arbejde skaber attraktive investeringsprojekter med bolig, erhverv og detail
- Dækker hele Danmark med afdelinger i Aarhus og København

Kontakt information:
Tlf.: +45 70 26 70 10 • innovater.dk



Genua House med Føtex, Netto og 29 boliger, Snekkersten.

Hos Gorrissen Federspiel lægger vi vægt på internationale kompetencer. Vi ved, at udsyn giver indsigt. Derfor har vi altid jurister i udlandet på arbejds- eller studieophold. Vores internationale perspektiv er også en styrke i vores rådgivning.

Vi rådgiver en lang række nationale og internationale klienter om alle relevante erhvervsretslige aspekter. Inden for Fast Ejendom rådgiver vi blandt andet om projektudvikling, transaktioner, planret, entrepriseret og lejeret.

www.gorrissenfederspiel.com

Gorrissen Federspiel

Kioskbaskere i 2018

ILLUSTRATION: BPOSITIVE 3D

#11

JULI: Branchen havde næsten glemt sin sårbarhed, men i juli gik selskabet bag et projektbyggeri med 28 lejligheder og rækkehuse på Teglværksbakken i Ålsgårde ved Helsingør konkurs. Projektet blev i oktober købt af en ny investor.

#12

FOTO: COLLIERS INTERNATIONAL

JULI: Erhvervsmægler- og rådgivningsvirksomheden Colliers International Group Inc. overtog aktiemajoriteten i Sadolin & Albæk med henblik på at fusionere virksomheden ind i Colliers International Danmark.

Adm. direktør og partner Peter Winther, Sadolin & Albæk, bliver ny adm. direktør og partner i Colliers International Danmark, mens hidtidig adm. direktør og partner Jeppe Schønfeld bliver viceadm. direktør og partner. Alle følger med over i den nye konstellation undtagen partner i lejeforretningen Kirstine Sand.

#13

MAJ: Thylander Gruppen havde i maj to danske boligfonde åbne med tilbageværende købsmandater for 1,2 milliarder kr. men begyndte at have udfordringer med at fylde dem op.

– Vi synes, det er svært i øjeblikket. I ejendomsfonden TG Partners VI går vi efter klassiske københavnerejendomme, der kan optimeres. Fondene skal ikke blive alt for store. Vores investeringsperiode løber i 24-36 måneder, og jeg håber da, at vi kan finde det, vi skal, inden for den horisont. Men det skal være de rigtige ejendomme, og vi går ikke på kompromis med ejendommenes beliggenhed eller potentiale, og det skal hænge sammen med prisen. Hvert køb skal give mening, understregede Lars Thylander overfor Estate Media i maj måned.

Siden oprustede koncernen på asset management siden med Solveig Rannje, der kom fra SEB Ejendomme.

#14

APRIL: Heimstaden, som investerede for imponerende 10,2 milliarder kr. i Danmark i 2017, fortsatte sine opkøb og i 1. kvartal investerede de for 2,4 milliarder kr., kunne Cushman & Wakefield RED afsløre i forbindelse med deres Nordic Investment Conference for kunder og kolleger.

Svenske Klövern og amerikanske Blackstone fulgte efter med henholdsvis 1,4 og 1,0 milliarder kr. i investeringsvolumen i et år, der skulle vise sig også at blive et stort transaktionsår om end på lidt lavere niveau end tidligere.

#15

JANUAR: Sweco og Årstiderne Arkitekter underskrev en aftale om købet af den ansete, danske arkitektvirksomhed Årstiderne Arkitekter. Den nye enhed fik den tidligere adm. direktør og partner i Årstiderne Arkitekter, Torben Klausen, som direktør.

Torben Klausen indtrådte samtidig i Swecos landeledelse med direkte reference til CEO Dariush Rezai.

I november flyttede de to virksomheder sammen i Swecos nye domicil i Ørestad.

Når virkeligheden er både lokal og global

Engang var det at være en global virksomhed forbundet med størrelse og mange års virke. I dag er virkeligheden både lokal og global for de fleste virksomheder - uanset om man er en ny, en mindre eller en meget stor virksomhed. Ikke et enten eller, men et både og. Det gælder også behovet for juridisk rådgivning.

DLA Piper er som den eneste danske advokatvirksomhed del af et globalt netværk. Det betyder, at vi kan sætte et hold og løse opgaver, der går på tværs af landegrænser, og at vi kan trække på viden og indsigt fra 4500 jurist-kollegaer verden over.

Kræver opgaven lokal indsigt og specialiseret rådgivning, sætter vi et lige så stærkt hold. Vi er ikke alene blandt de største advokatvirksomheder i Danmark. Vi har også 150 års erfaring at trække på.

Se mere på dlapiper.dk

DLA PIPER

DLA Piper er en global advokatvirksomhed med kontorer i mere end 50 lande i Nord- og Sydamerika, Europa, Mellemøsten, Afrika, Asien og Stillehavsområdet og kan således levere juridisk rådgivning i hele verden.

Kioskbaskere i 2018

Flere overskrifter fra året der gik

SEPTEMBER
SOLVEIG RANNJE FRITSTILLET.

APRIL
CARSTEN KOCH: DET VAR IKKE JENS KRAMER, DER SAGDE OP.

AUGUST
LIVING HOMES I MYSTISK SALG.

OKTOBER
HEIMSTADEN KØBER NORDIC PROPERTY MANAGEMENT.

SEPTEMBER
360 NORTH KØBER ADMINISTREA.

NOVEMBER
NREP KØBER WESTMARKET.

MARTS
LARS BERNT BLIVER NY ADM. DIREKTØR I ESTATE MEDIA.

JULI
PATRIZIA OVERDRAGER HELE SIN EJENDOMSADMINISTRATION TIL COBBLESTONE.

JULI
TORBEN BIILMANN STOPPER I MT HØJGAARD MED ØJEBLIKKELIG VIRKNING.

AUGUST
DEAS KØBER NORDEA EJENDOMME.

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

+ LÆS MERE PÅ WWW.BRUUNHJEJLE.DK

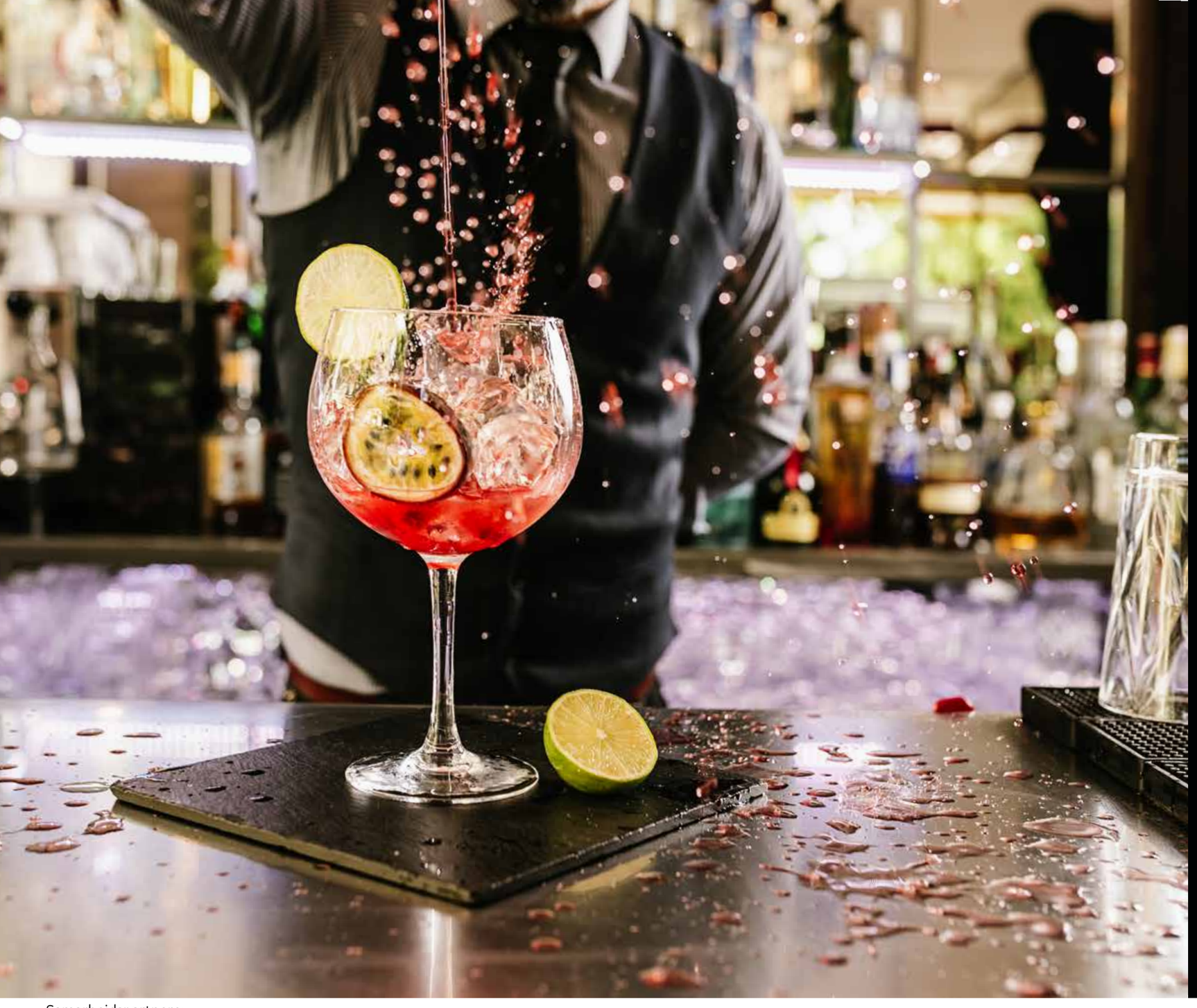
BRUUN & HJEJLE

NÅR GLOBALT BLIVER LOKALT

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

CBRE
Verdens største. Lige rundt om hjørnet

SALG | KØB | UDLEJNING | RÅDGIVNING | VURDERING | ANALYSE | DRIFT | KØBENHAVN | AARHUS | CBRE.DK



VELKOMMEN PÅ

Nordic Lounge

2019

Deltag på årets lounge party, når vi samler den nordiske ejendomsbranche tirsdag den 12. marts i Cannes. Vi skruer op for musikken og serverer øl og vin, så du kan møde din kommende samarbejdspartner.

Vi ses i Cannes! Mere info på **estateviden.dk**

estate MEDIA

Samarbejdspartnere:

APCOA PARKING

danbolig
SAMARBEJDER MED NORDEA

estate MEDIA

LE34

MatchOffice

NORDIA
SWEDEN • NORWAY • DENMARK • FINLAND • LAW

EJENDOMSBRANCHENS ÅRSKAVALKADE

En række virksomheder i bygge- og ejendomsbranchen giver her deres eget bud på, hvordan året er gået og ikke mindst, hvad de forventer af 2019. De indrykkede indlæg er leveret af virksomhederne selv. Årskavalkaden er et kommerciel tillæg, der kommer med Estate Magasin i den sidste udgave inden årsskiftet.

DSB Eiendomme

KERNEKOMPETENCER

DSB Ejendomme råder over en Danmarks største og mest varierede ejendomsporteføljer. Vi tilbyder salg og udlejning af ejendomme over hele Danmark. Samtidigt udvikler og drifter vi over 750 bygninger fordelt på 315 lokationer.

MILEPÆLE 2018

Vi afsluttede salget af KB32, som vi modtog Årets Transaktionspris for og en stor tak til alle dem af jer, der stemte på os. Vores koncept "Nyt Liv på Stationerne", hvor vi aktiverer tomme stationsbygninger, fik vind i sejlene takket være god omtale i medierne og ikke mindst samarbejdet med lokale ildsjæle.

FORVENTNINGER 2019

Vi har høje forventninger til Kommerciel Ejendomsudvikling, hvor vi forventer at træde længere ind i værdikæden. Der ligger spændende projekter klar, bl.a. overdækning af banegraven i Aarhus, og udvikling af DSB's sidste grundstykke på Kalvebod Brygge.

Jes Transbøl
Underdirektør, DSB Ejendomme og Adm. Direktør i DSB Ejendomsudvikling A/S
Tlf. 24 68 25 00
E-Mail: jetr@dsb.dk

KERNEKOMPETENCER

Hortens team for fast ejendom er et af Danmarks mest specialiserede med solid erfaring inden for transaktioner og developerprojekter. I 2018 har vi yderligere styrket teamet med en række nyansættelser.

MILEPÆLE 2018

2018 har været præget af mange transaktioner på niveau med 2017 for såvel danske som udenlandske aktører. Horten har ydet juridisk rådgivning i transaktioner for institutionelle investorer, kapitalfonde, ejendomsselskaber og rådgivet om developerprojekter.

FORVENTNINGER 2019

2019 forventes at blive præget af fortsat stor aktivitet inden for transaktioner og developerprojekter, også i forbindelse med den store udvidelse af hotelværelseskapaciteten.

Michael Neumann
Partner, Advokat

Horten Advokatpartnerselskab
Philip Heymans Allé 7
2900 Hellerup
Tlf. +45 33 34 42 67
www.horten.dk

HORTEN

danbolig

SAMARBEJDER MED NORDEA

KERNEKOMPETENCER

Vi vil være den foretrukne samarbejdspartner for salg og udlejning af boliger. Vi kan leverer et professionelt stykke arbejde, og er med fra start til slut. Vi kan tilbyde en skræddersyet projektpakke, der giver adgang til vores ekspertise og knowhow, i alle projektets aspekter.

MILEPÆLE 2018

2018 har været på samme niveau som 2017. Vi har haft mange store projekter i 2018, Bl.a i København, Helsingør, Glostrup, Amager og Rødovre, Herlev og Nordsjælland. Både salg og udlejning har været en stor succes.

FORVENTNINGER 2019

2019 tegner også til at blive et godt år. Vi ser at markedet er ved at tilpasse sig og priserne er stabiliseret, med en tendens til at falde en lille smule. Vi forventer, at der bliver bygget flere boliger til udlejning, flere studieboliger, og mindre boliger der er tilpasset markedet.

Alice Lotinga
Adm. Direktør

danbolig Niels Hald Projektsalg
Østerfælled Torv 10, 1. sal
2100 København Ø
Tlf. +45 40 58 29 30
E-Mail: alice.lotinga@danbolig.dk

KERNEKOMPETENCER

DFE køber, udvikler og driver ejendomme i egen portefølje, ligesom enkelte bolig- og erhvervsejendomme sælges til internationale investorer.

MILEPÆLE 2018

2018 har været et positivt år med stor efterspørgsel på boligerne i Valby Maskinfabrik - senest blev 100 boliger udlejet fra jun-aug. Området har fået adgang til det store rekreative område "Maskintorvet", og byggeriet af de resterende 500 boliger går efter planen.
Vi har solgt 2 ejendomme i Valby, hele Amager Strandvej-området samt A.P. Møllers Allé – og vi har købt 2 nye ejendomme, senest et større område i Brønshøj, hvor vi indretter kontorhotel og opfører nye boliger.

FORVENTNINGER 2019

Færdigudvikling af Valby Maskinfabrik og udvikling af de nyerhvervede ejendomme i Brønshøj.

Henrik Jensen
Adm. Direktør

De Forenede Ejendomsselskaber A/S
Mobil: +45 21 46 56 24
Tlf.: +45 39 29 56 56

DE FORENEDE EJENDOMSSELSKABER
www.dfe.dk

ANNONCETILLÆG

KERNEKOMPETENCER

Redmark er en af landets største revisions- og rådgivningsvirksomheder med mere end 200 medarbejdere. Vi er specialiserede indenfor rådgivning omkring køb og salg af både bolig og -erhvervsejendomme samt rådgivning indenfor ejendomsudvikling, herunder optimering af moms og skattemæssige forhold.

MILEPÆLE 2018

2018 har været et spændende år med høj aktivitet og mange opgaver indenfor ejendomstransaktioner, herunder særligt omkring skatte- og momsmæssige forhold i de enkelte handler.

FORVENTNINGER 2019

Vi forventer, at der også i 2019 vil være en række spændende transaktioner i markedet, og dermed et fortsat behov for en økonomisk, skatte- og momsmæssig due diligence. Herudover forventer vi at øge vores fokus på kundernes risikostyring og risikoafdækning, således vi sikrer, at der er grundlag for en stabil og lønsom vækst i de kommende år.

Marian Fruergaard
Statsautoriseret revisor, Partner
E-mail: maf@redmark.dk
Direkte tlf.: +45 41 86 56 27

Redmark
VI STÅR TIL REGNSKAB

INTERSTUDIO

INTERSTUDIO Business er et indretningshus med mere end 40 års erfaring med indretning af miljøer til det professionelle segment, herunder tegning og produktion af garderobe- og køkkenløsninger til ejendomsprojekter.

INTERSTUDIO varetager nogle af markedets mest attraktive agenturer såsom amerikanske Herman Miller, svenske SA Möbler, schweiziske USM samt italienske Giorgetti, Lago, MDF Italia, Molteni&C og Dada. Vores tætte samarbejde med de store internationale design-mærker gør, at vi hele tiden er på forkant med produktudviklingen og tidens tendenser. Vi er i dybden på produkterne og ved hvad vi taler om.

Fokus for os er at give den bedste service med den mest omhyggelige rådgivning. Alt sammen med en god dialog og oplevelse undervejs.

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

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

KERNEKOMPETENCER

Newsec Datea tilbyder et komplet udvalg af services inden for Property Asset Management og administration af ejendomme. Vi er en del af Newsec – The Full Service Property House med 1.700 medarbejdere i Norden og Baltikum.

MILEPÆLE 2018

Vi blev en endnu stærkere landsdækkende ejendomsforvalter med 400 nye kunder og 40 nye medarbejdere, da Salling Ejendomsadministration blev en del af Newsec Datea. En anden milepæl var den nye, langsigtede kontrakt, som vi indgik med vores største kunde DADES.

FORVENTNINGER 2019

Vi vil i 2019 yderligere forstærke indsatsen for at skabe øget tilfredshed blandt både medarbejdere og kunder ud fra vores grundlæggende værdi om Passion for colleagues and clients.

Thomas Kempf
Adm. direktør

Newsec Datea
Lyngby Hovedgade 4
2800 Kgs. Lyngby
Tlf. 45 26 01 02
www.newsec.dk

NEWSEC

ÅRSTIDERNE ARKITEKTER
Part of Sweco

KERNEKOMPETENCER

Arkitektur og rådgivning indenfor boliger, erhverv, transformation, spaceplanning og indretning, byplanlægning, landskab, sundhed, undervisning, fritid og retail.

MILEPÆLE 2018

Vores store boligprojekter på Grønttorvet og Himmelbyen tager form, Postgården blev afsluttet i København, og vi har netop skudt udvidelsen af Hempel i gang. 2018 var også året, hvor vi bl.a. vandt konkurrencen om Spidsen i Ørestad med det bæredygtige projekt UN17 Village, Den Blå Kant i Svendborg og boligområdet Rantzausbakke i Horsens.

FORVENTNINGER 2019

Vi skal fortsat styrke vores samarbejde med Sweco, og vi ser frem til et år, hvor kunderne skal opleve værdien af, at vi sammen kan tilbyde integreret arkitekt- og ingeniørrådgivning.

Årstiderne Arkitekter
Ørestads Boulevard 41
2300 København S
Tlf.: +45 7024 1000
www.aarstiderne.dk

Mikkel Westfall
Arkitekt MAA, kreativ direktør

ANNONCETILLÆG

AberdeenStandard Investments

KERNEKOMPETENCER

Aberdeen Standard Investments er en global investerings- og ejendomsforvalter, som favner hele værdikæden fra risikoanalyse og strategisk rådgivning til asset management, ejendoms-udvikling og udlejning.

MILEPÆLE 2018

Aberdeen Asset Management og Standard Life fusionerede globalt i 2017 og der er arbejdet aktivt med integration og fælles processer igennem hele 2018. Aberdeen Standard Investments har igen bidraget til transaktionerne på det danske ejendomsmarked med ejendomskøb i København og Aarhus. Koncernen lancerede nye fonde, der investerer i europæiske logistik- og boligejendomme. Vi bistår fortsat Danica Pension i arbejdet med porteføljeomlægning, og vi har opnået attraktive gevinster på salg af færdigudviklede ejendomme for flere investorer.

FORVENTNINGER 2019

Fortsat stor aktivitet på køb og salg af ejendomme og strategisk asset management. Lancering af mindst en ny paneuropæisk fond.

KERNEKOMPETENCER

Hos CEJ fokuserer vi på det vi er bedst til, nemlig ejendomsadministration. Som kunder hos os får I derfor over 100 fagspecialisters erfaring og ekspertise til jeres rådighed. Vores jurister, administratorer og eksperter indenfor økonomi og teknik arbejder tæt sammen om at skabe mest mulig værdi for jer, hvad enten I er professionelle investorer, andelsboligforeninger eller ejerforeninger.

MILEPÆLE 2018

2018 har været et udviklings- og investerings år. Vi har udvidet medarbejderstaben, og vi har brugt kræfter på at udvikle en række nye værktøjer til vores kunder. Blandt andet DOE (driftsoptimerende ejendomsadministration), som er et unikt analyseværktøj til at løfte værdien i vores kunders porteføljer.

FORVENTNINGER 2019

Vi forventer en fortsat konsolidering i branchen og ikke mindst forventer vi yderligere organisk vækst i alle kundesegmenter. Det betyder flere dygtige medarbejdere, som vi glæder os til at byde velkommen.

CEJ

FREJA EJENDOMME

KERNEKOMPETENCER

Freja har et unikt samspil mellem salg og udvikling. Det skaber stor værdi for vores ejer Den Danske Stat, at vi forstår at udvikle ejendomme samtidig med, at vi forhandler med investorer. Vi har et dybtgående markedskendskab og de rigtige salgskanaler til at få vores portefølje ud at leve i markedet.

MILEPÆLE 2018

Salget af Købmagergade 44-46/50 til den internationale investor Hines for 845 mio. kr. var med til at gøre 2018 til et rekordår. Derudover kunne vi med glæde iagttage en stigende interesse for vores ejendomme i Odense.

FORVENTNINGER 2019

Vores budgetter for 2019 er baseret på en uændret interesse fra investorerne. Der er sket et paradigmeskifte i lokalplanlægningen og samspillet mellem investorer, myndigheder og borgere, som vi ser frem til at følge i det nye år.

KERNEKOMPETENCER

Scanrate er den førende uafhængige ekspert i det danske realkreditmarked. Vi har gennem mere end 30 år leveret finansielt beregningssoftware, data og services til obligationsinvestorer og låntagere.

MILEPÆLE 2018

Efter sidste års lancering af Lima, vores online system til låneadministration, har vi i år fokuseret på at gøre systemet endnu bedre. Den største forbedring er den nye Excel-import-funktion, som gør det nemmere at importere lån. Forbedringerne har bidraget til, at vi har tiltrukket flere interessante kunder. Blandt andet ejendomsselskaberne Jeudan, Wihlborgs og Thylander Gruppen.

FORVENTNINGER 2019

Vi vil fortsætte den gode udvikling baseret på feedback fra vores kunder. Og endnu flere skal have kendskab til os.

Svend Jakobsen
CEO, Partner, Ph.D

E-mail: sj@scanrate.dk
Tlf: 86 205208
web: lima.scanrate.dk

SCANRATE

DELOITTES KERNEKOMPETENCER
Forankret i Deloittes ejendomsgruppe tilbyder vi vores kunder integreret rådgivning inden for finansiering samt køb & salg af ejendomme og udviklingsprojekter, digitalisering, data analytics, revision samt skat- og moms.

MILEPÆLE 2018 I DELOITTE
Flere revisions- og skattekunder inden for sektoren, herunder nogle centrale aktører. Positiv udvikling i vores transaktionsbaserede ydelser. Mere rådgivning om anvendelse af data, og data management generelt, på større byggerier.

VORES FORVENTNINGER TIL MARKEDET I 2019
Mindre afmatning inden for renovering og nybyggeri i visse geografier. Kalibrering af købers og sælgers prisforventninger med afledt justering af krav til afkast og lejeniveauer. Øget fokus på kundernes risikostyring og -afdækning.

Tinus Bang Christensen
Partner

Deloitte Real Estate Advisory
Mobil: +45 30 93 44 63
tbchristensen@deloitte.dk
www.deloitte.dk

Deloitte.

LUNDGRENS

KERNEKOMPETENCER
Lundgrens' Fast Ejendom og Entreprise team beskæftiger flere end 30 dygtige personer, der dækker hele viften af relevante ydelser en ejendomsaktør måtte efterspørge.

MILEPÆLE 2018
Sammenlægning af Lundgrens' og Danders & More's Fast Ejendom og Entreprise teams har internt været den største milepæl og har bevist, at 2 + 2 kan være lig 5 eller i dette tilfælde mere end 30 dygtige og dynamiske kolleger.
Som transaktionsmilepæle står bistand med Frejas salg af trofæejendomme på Købmagergade, Standard Life's salg af Danske Fragtmænd porteføljen og kunderådgivning om AB 18. Vigtigst er imidlertid det gode og stabile samarbejde med de kunder, der dagligt betror os deres tillid.

FORVENTNINGER 2019
Vores pipeline indikerer et fortsat højt aktivitetsniveau i 2019 men også konsolidering af foretagne ejendomsinvesteringer. AB 18 implementeringen forventes at bidrage til aktivitetsniveauet og derudover ser vi frem til et godt samarbejde med kunder og kolleger.

www.lundgrens.dk

KERNEKOMPETENCER
Nordanö, som blev etableret under navnet Leimdörfer i 1992, er en førende rådgiver inden for ejendomstransaktioner. Siden 2015 har vi rådgivet om transaktioner for DKK 84 mia. Nordanö er helejet af aktive partnere. Teamet består af 40 personer fordelt på kontorer i Norden.

MILEPÆLE 2018
I Danmark markerede vi os med et antal større transaktioner. Vi rådgav NREP i salget af Nordic Living-porteføljen, der omfatter Isbjerget i Aarhus, Kanalfronten i Vejle samt ejendomme på Amerika Plads, Lyngby, Ørestad og Frederiksberg.

Vi har tilknyttet Bent Bjerring som en ny partner. Bent kommer med lang track-record inden for ejendomsbranchen, herunder de seneste 6 år hos Catella.

Vi vandt for 6. år i træk Euromoney's pris som årets nordiske transaktionsrådgiver.

FORVENTNINGER 2019
Det er vores ambition at tage yderligere markedsandele i 2019.

Nordanö

CUSHMAN & WAKEFIELD | RED

KERNEKOMPETENCER
Vi rådgiver danske og internationale aktører på det danske, kommercielle ejendomsmarked inden for salg, udlejning, lejer- og købsrådgivning og værdiansættelser.

MILEPÆLE 2018
Aktiviteten på markedet har været høj bl.a. i retailsegmentet, hvor RED har bistået ved salget af en række markante transaktioner igennem året. Vi har fortsat øget kompetenceniveauet på medarbejderne – og har i et ophedet marked kunne holde fast i strategisk rådgivning som omdrejningspunktet.

FORVENTNINGER 2019
Køberne har siden 2012 været villige til at betale stigende priser. Der har været en øget fokus på indtjening via spekulation i stedet for ejendomsdrift. Der er fortsat meget kapital til rådighed til at investere i ejendomme, men udfordringen bliver at købe og sælger skal finde fodslag omkring et marked baseret på klassisk ejendomsdrift – og længere tidshorisonter for ejerskab.

Cushman & Wakefield I RED
Amaliegade 3, 5
1256 København K

CBRE

KERNEKOMPETENCER
CBRE er verdens største erhvervsejendomsrådgiver, men også en af de mest lokale. I Danmark har vi kontorer i både København og Aarhus. Vi yder rådgivning med vægt på høj faglig viden, et indgående markedskendskab og en tæt personlig dialog.

MILEPÆLE 2018
I 2018 har vi oplevet vækst inden for transaktioner og udlejning og i særlig grad inden for rådgivning og ejendomsadministration. Vores milepæle inkluderer bl.a. fire opgaver i Carlsberg Byen i form af udlejning til VISMA samt salg af tre ejendomme. Derudover har vi løst en betydelig søgeopgave for SAS Institute og fået yderligere otte nye administrationskunder.

FORVENTNINGER 2019
Den fortsat pæne efterspørgsel efter investeringsejendomme fra udenlandske investorer vil fastholde behovet for et højt niveau af markedsindsigt og rådgivning på tværs af landegrænser. 2019 vil således blive præget af stor aktivitet inden for alle CBRE's forretningsområder, og vi forventer en fortsat organisk vækst.

Per Alexandar Weinreich
COO

KERNEKOMPETENCER
Bruun & Hjejles afdeling for fast ejendom rådgiver inden for alle områder for fast ejendom, herunder komplekse ejendomstransaktioner, finansiering, ejendomsudvikling og entrepriseret.

MILEPÆLE 2018
Vi har bl.a. rådgivet Dades om købet af ejendomskomplekset Sønderhøj, Mega Syd og Spidsen i Aarhus samt salget af Codanhus, Hines om købet af Købmagergade 44-46 og 50, NREP om salget af 16 supermarkeder og rekapitalisering af portefølje med butikscentre.

FORVENTNINGER 2019
Vi forventer et travlt 2019, hvor vi ser frem til effektivt og værdiskabende at rådgive vores klienter i komplekse transaktioner og opgaver inden for fast ejendom samt at fastholde vores rankings som tier 1 i legal 500 og band 1 i Chambers.

Bruun & Hjejle
Advokatpartnerselskab
Nørregade 21
1165 København K
www.bruunhjejle.dk
+45 33 34 50 00

BRUUN & HJEJLE

SKALA ARK

KERNEKOMPETENCER
Arkitektur og rådgivning, primært inden for boliger, erhverv samt skoler og pleje/omsorg. Skarpe kompetencer og rådgivning inden for urban living og masterplaner.

MILEPÆLE 2018
For DSB Ejendomme har SKALA Arkitekter været totalrådgiver på helhedsplanen Godsbanekvarteret - en ny central bydel i Horsens.
I år har vi også vundet udviklingsprojektet Brahes Bakke – et nyt boligområde med 140 boliger. Dertil bød året på et nyt sognehus til Glostrup Kirke: et spændende projekt, som vil sætte et markant præg på hele bymidten i Glostrup.

FORVENTNINGER 2019
Vi gør en dyd ud af det gode samarbejde og dialog med vores kunder hele vejen igennem processen, og det vil fortsat præge det kommende år. Vi er i sund vækst og ser frem til spændende samarbejder med fokus på solide løsninger og arkitektur af høj kvalitet.

Kurt Ankjær
Arkitekt MAA og CEO
SKALA Arkitekter
Adelgade 17, 5. sal
1304 København
+45 72 48 82 22
ww.skala-ark.dk

KERNEKOMPETENCER
En af Castellums kernekompetencer er bæredygtighed. Vi er nordens mest bæredygtige ejendomsselskab. Castellum fortsætter med at gøre sig bemærket internationalt for sit arbejde med bæredygtighed.

MILEPÆLE 2018
Vi har i 2018 haft fokus på udlejning, men også arbejdet hårdt på at optimere relationen til vores eksisterende kunder. Det er vi lykkedes med! Vores seneste kundetilfredsundersøgelse viser, at vi har løftet kundernes tilfredsniveau med 23% fra sidste år.

FORVENTNINGER 2019
Vi forventer fortsat et stærkt lejermarked med god efterspørgsel på netop de lejemål vi har. Ud over at have fokus på vores kunder og udlejning – også i 2019, er vores ambition at vokse yderligere. Vi kommer desuden til at arbejde endnu tættere med vores lejere idet vi selv overtager driften på vores ejendomme.

Bettina Lange
Regionschef
Kay Fiskers Plads 9, 5
2300 København S
Tlf.: 72 34 46 00
www.castellum.dk

CASTELLUM

ANNONCETILLÆG
ANNONCETILLÆG

KERNEKOMPETENCER
På baggrund af landsdækkende indsamling af big data og løbende interviews af husstande i hele landet rådgiver vi investorer, udviklere og offentlige myndigheder om byudvikling og investering.

MILEPÆLE 2018
I 2018 lancerede vi Exobase Online, der giver vores kunder opdaterede data fra over 30.000 markedsinterviews med husstande i hele landet. Sammen med interaktiv adgang til en lang række andre datakilder relateret til ejendomsmarkedet har Exobase Online vundet indpas hos både udviklere, investorer og myndigheder. Vi er meget glade for den modtagelse, som Exobase Online har fået.

FORVENTNINGER 2019
I 2019 ser jeg frem til, at vi, sammen med vores kunder blandt investorer og kommuner, skal arbejde med analyse og rådgivning over hele landet.

Nikolaj Pfeiffer
Direktør

Ellebjergvej 52
2450 København SV
T: 29 38 74 80
M: npf@exometric.com
www.exometric.com

EXOMETRIC

INNOVATER.

KERNEKOMPETENCER
Innovater udvikler ejendomme primært til detailhandel og kombinationsejendomme med butik, erhverv og boliger. Vi skaber projekter, hvor brugernes behov og krav forenes med kommunale visioner.

MILEPÆLE 2018
- Afleveret: Danmarks største Elgiganten mm., Skejby
- Afleveret: Genua House med Føtex, Netto og 29 boliger, Snekkersten
- Afleveret: Åbyen med Netto og 265 boliger, Aarhus
- Opstartet: Lille Torv med LIDL, butikker og boliger, Tingbjerg

FORVENTNINGER 2019
Vi påbegynder bl.a. byggerier i Rødovre, Brøndby, Tune, Helsingør og Århus. Vi oplever forsat stor interesse for nye projekter fra butikskæder og investorer både i og udenfor storbyerne.

Godt nytår og tak for tilliden.

Morten Lykke
Adm. direktør

Innovater A/S
Tlf. +45 70 26 70 10
www.innovater.dk

KERNEKOMPETENCER
LokalBolig Projektsalg er Landsdækkende og lokalt til stede via samarbejde med LokalBolig butikker i hele Danmark. Ensartede kvalitet og setup. Velforberedte og professionelle.

MILEPÆLE 2018
LokalBolig Projektsalg og LokalBolig er i en god udvikling og vokser, og vi har igen i år 2018 haft en stor vækst. Vores koncept udvikles hele tiden. Vi følger med udviklingen, således vi kan løfte både salg- og udlejningsprojekter i hele Danmark. Vi er flyttet til nye og større lokaler, således der er fysisk kapacitet til vores vækst. Vi er stolte af, at være det naturlig valg i forbindelse med salg af udlejning af projekter, bl.a. stort udlejningsprojekt i Århus, salg af The Residence CPH, Toves Gård og mange andre spændende projekter.

FORVENTNINGER 2019
Der er stadig godt gang i projektmarkedet, og vi forventer en fortsat vækst. Derudover forventer vi vores udvidelse i Jylland rigtig vil tage fat i 2019.

LokalBolig Projektsalg
Thomas Høeg Mogensen
E-mail: thm@lokalbolig.dk
Anette Uttenthal
E-mail: aut@lokalbolig.dk

LokalBolig PROJEKTSALG

DEAS

KERNEKOMPETENCER
DEAS-koncernen betjener kunder og lejere fra tre kontorer i Danmark.
Vi servicerer 79.000 virksomheder og familier på vegne af ejendomsselskaber, pensionskasser, fonde samt andelsbolig- og ejerforeninger. Vores over 900 medarbejdere stræber dagligt efter at sikre tilfredse kunder og lejere.

MILEPÆLE 2018
Med købet af Nordea Ejendomme vil vi for alvor sætte asset management på agendaen i Danmark. Vi glæder os til samarbejdet med vores nye, dygtige kolleger fra Nordea Ejendomme.

FORVENTNINGER 2019
Kunderne vil opleve os som en samarbejdspartner, der har skarpt fokus på at øge værdien af porteføljen, og som kan eksekvere professionelt på tværs af værdikæden i ejendomsforvaltning, fra aktiv asset management over klassisk ejendomsadministration til den daglige, operationelle drift.

Henrik Dahl Jeppesen
Adm. direktør
DEAS
Dirch Passers Allé 76
2000 Frederiksberg
Tlf.: 39 46 60 35
E-mail: hdj@deas.dk

LUND ELMER SANDAGER ADVOKATER

KERNEKOMPETENCER
Vores afdeling for fast ejendom er specialister indenfor køb og salg af boliger og erhvervsejendomme, entrepriseaftaler og projektudvikling, herunder rådgivning til både lejer og udlejer om boligudlejning og erhvervslejeforhold.

MILEPÆLE 2018
2018 har været et rigtig godt år med fremgang på flere områder, mange store transaktioner og betydningsfuld projektudvikling. Vi har bl.a. rådgivet vores klienter i en række større, komplekse projekter med yderst tilfredsstillende resultater.

FORVENTNINGER 2019
På trods af stor fremgang i det forløbne år forventer vi stor vækst bl.a. på grund af markedets positive udvikling. Derudover vil vi fortsat yde kvalificeret, kompetent rådgivning til alle vores klienter baseret på tætte relationer.

Carsten Brink
Managing partner, advokat (H)

Kalvebod Brygge 39-41
DK-1560 København V
www.les.dk

KERNEKOMPETENCER
CC Propertys kernekompetencer er rådgivning inden for salg, udlejning, finansiering og udvikling af erhvervsejendomme. Vore kunder findes blandt såvel offentlige og koncessionerede som private virksomheder. Vort virke er baseret på kvalitet, tillid og integritet.

MILEPÆLE 2018
CC Property har i 2018, gennemført en opdatering af vor design, logo og website som led i at øge vore aktiviteter indenfor udlejning af kontorer og butikker. I 2018 har CC Property udgivet en markedsoversigt, omfattende de største byer i Danmark. Markedsoversigten udgives kvartalsvis, og kan frit downloades fra vor website www.ccproperty.dk

FORVENTNINGER 2019
Vi ser frem til at fastholde en god og stabil udvikling af virksomheden ligesom der fortsat vil være fokus på at udvikle værdiskabende samarbejder på tværs af branchen, til glæde for vore kunder

Peter Mahony
CEO, Partner
Tlf.: +45 91 11 14 45
E-mail: pm@cc-p.dk

CC PROPERTY

REALKREDIT Danmark

KERNEKOMPETENCER
Storkunder Ejendomme betjener Danske Bank`s og Realkredit Danmark´s største ejendomsselskaber, almene boligselskaber og professionelle ejendomsadministratorer.

MILEPÆLE 2018
2018 blev endnu et travlt år i ejendomsbranchen og vi glæder os over, at vi gjorde os fortjent til at finansiere en række af årets mange transaktioner. Det var også med stor glæde og ydmyghed, at vi i 2018 for 4. år i træk modtog Euromoneys award som "Best overall bank in real estate" i Danmark. Tusind tak for det.

FORVENTNINGER 2019
Meget tyder på at efterspørgslen efter attraktive ejendomsinvesteringer fortsætter i 2019. Vi ser derfor frem til at bistå både bestående og nye kunder med sparring og finansiering. God vind i det nye år.

Bjarne Jørgensen
Vicedirektør
Storkunder Ejendomme
Danske Bank / Realkredit Danmark
Telefon +45 45 13 21 62
Mobil +45 20 70 48 02
bjj@rd.dk og bjj@danskebank.dk
www.danskebank.dk
www.rd.dk

KERNEKOMPETENCER
Vores team rådgiver professionelle ejendomsbesiddere og investorer, kommuner, udlejere og lejere herunder af retail-ejendomme, entreprenører, bygherrer, arkitekter og ingeniører.

MILEPÆLE 2018
Vores fokus på transaktioner og på retail-segmentet har resulteret i fortsat vækst. Vores internationale samarbejde er blevet endnu stærkere gennem tætte relationer til udenlandske advokater og ranking i Legal 500. Advokat Andreas Antoniades er pr. 1.11.18 tiltrådt som partner.

FORVENTNINGER 2019
Fortsat efterspørgsel i transaktionsmarkedet og på rådgivning om retail. Vi forudser stigning i behovet for portfolio legal services som følger naturligt efter de massive opkøb af især boligejendomme. Med optagelsen af advokat Anne Støtt Hansen som partner pr. 1.1.19 imødekommer vi den stigende efterspørgsel indenfor entreprise- og udbudsret. Vi udnytter vores velfungerende platform til at bliver endnu flere jurister og medarbejdere i vores domicil på Gl. Strand.

www.winlaw.dk

WINSLØW

ANNONCETILLÆG

ANNONCETILLÆG

ANNONCETILLÆG

KERNEKOMPETENCER

Storkunder Erhvervsejendomme er et stærkt team af kompetente og erfarne specialister, der er klar til at rådgive, udfordre og styrke jeres investerings- og finansieringsplaner. Som noget helt centralt i vores samarbejde fokuserer vi på individuel finansieringsrådgivning og risikostyring, der understøtter virksomhedens strategiske målsætninger.

MILEPÆLE 2018

Året har været præget af høj aktivitet, og vi er ydmyge over at have deltaget succesfuldt i en række af årets helt store ejendomstransaktioner.

FORVENTNINGER 2019

Vi ser frem til et nyt år med nære, seriøse samarbejder med kunder, der ønsker at realisere ambitiøse mål.

Storkunder Erhvervsejendomme
Flemming Olesen
Afdelingsdirektør
Tlf. 24 29 15 25
E-Mail flo@jyskebank.dk.

JYSKE BANK

danbolig ERHVERV

KERNEKOMPETENCER

Vi vil være den fortrukne partner inden for salg og udlejning af erhvervs – og boligejendomme i Storkøbenhavn og på Midtsjælland og den primære partner indenfor salg af byggeretter og projektsalg.

MILEPÆLE 2018

2018 har været et år hvor vi har konsolideret os efter 3 år med vækstrater på mere end 100%. Vores nye kontor i Roskilde der dækker Midtsjælland er kommet godt fra start, og har allerede godt fat i området. Vores valuar & markedslejeforretning er vækstet med imponerende 78% siden 2016.

FORVENTNINGER 2019

Vi forventer fortsat vækst i vores kerneforretning, samt på valuardelen og har løbende tilgang af spændene byggeretter og investeringsejendomme. For at sikre dette har vi netop budt Christoph Wiese velkommen som ny porteføljechef.

Mads Heinrich Roepstorff
Adm. Direktør
Østerfælled Torv 10
2100 København Ø
Tlf. 32 83 06 10
Mads.roepstorff@danbolig.dk

KERNEKOMPETENCER

Vi hos AromaCoffee har fokus på, at daglig brug af kaffeudstyr skal være så let som muligt, såvel som kvaliteten skal være så aboslut høj som mulig. Vi er firma-kaffeleverandøren der ikke går på kompromis.

MILEPÆLE 2018

I 2018 har vi opnået branchens nok højeste retention rate (93%) samtidig med at vi har vækstet med 25%. Alt sammen fordi vi tilbyder en meget høj kvalitet af kaffeløsning til meget konkurrencedygtige priser.

FORVENTNINGER 2019

Vi har store forventninger til vores nye high-end bæredygtige dobbelt certificerede kaffe labels "Toucan" og "Scarlet", der har den helt rigtige CSR historie. Kombineret med de bedste kaffemaskiner og høj service fortsætter vi med at være det stærkeste valg af kaffeleverandør for udlejere af kontordomiciler og Facility servicevirksomheder i Danmark.

AromaCoffee ApS
Marielundvej 46B
DK-2730 Herlev
Tlf.: +45 72 45 35 50 ·
E-mail: lm@aromacoffee.dk
www: aromacoffee.dk

AROMA COFFEE

ACCURA

KERNEKOMPETENCER

Accura bistår som juridisk rådgiver ved en lang række af markedets største og mest komplekse ejendomstransaktioner.

MILEPÆLE 2018

2018 har været et år med fortsat vækst, hvor vi også har fremtidssikret vores position i markedet ved at udvide partnerkredsen med yngre kræfter. Mads Berg er optaget som partner fra egne rækker, og Lasse Stjernholm Detlevsen er optaget som ny partner. På seniorniveau har vi styrket organisationen ved udnævnelse af Cecilie Rust til associeret partner og Sidsel Sofie Oldenburg til director, mens Ninna Thalund Daugaard ansættes som director.

FORVENTNINGER 2019

Vi forventer en fortsat stor efterspørgsel på vores ydelser, og vores mål for 2019 er, at vi skal vinde nye markedsandele med vores nye team af partnere og seniorfolk.

Advokat Henrik Groos
Partner, Fast Ejendom

Accura Advokatpartnerselskab
Tuborg Boulevard 1
2900 Hellerup
T: +45 3078 6666
M: henrik.groos@accura.dk
W: www.accura.dk

Gorrissen Federspiel

KERNEKOMPETENCER

Advokaterne og partnerne Merete Larsen og Jan Hellmund Jensen rådgiver om alle faser i projektudvikling: Lige fra køb af områder, udvikling af plangrundlag, opførelse til udlejning og salg.

MILEPÆLE 2018

Det har været et travlt år med mange store ejendomstransaktioner, og Gorrissen Federspiel var involveret i mange markante transaktioner, særligt i Carlsberg Byen: Eksempelvis rykker IT-virksomheden Visma ind i det kommende EC Hansen Hus, og så blev det aftalt at omdanne tre historiske bygninger til Hotel Ottilia. Øget aktivitet på projektudviklings- og boligmarkedet har også præget vores sagsmængde, herunder Gorrissen Federspiels involvering i udviklingen af en ny bydel i Aalborg - Stigsborg Havnefront. Alexander Troeltzsch Larsen, der rådgiver om projektudvikling af fast ejendom og ejendomstransaktioner, blev udnævnt til partner.

FORVENTNINGER 2019

Vi forventer og ser frem til at rådgive og agere som betroede rådgivere for klienterne både i forbindelse med igangværende opgaver og nye spændende projekter.

KERNEKOMPETENCER

FB Gruppen udvikler kvalitetsboliger, beboerne kan være stolte af at bo i. Vi udvikler alle boligtyper fra ejer, andel, leje til almene boliger.

MILEPÆLE 2018

Med 10 rejsegilder og aflevering af 454 boliger i Køge, Farum og på Grønttorvet i Valby har vi oplevet høj aktivitet, vækst og styrket vores position i markedet. Af milepæle har vi opført vores første seniorbofællesskab samt anlagt første fase af Grønttorvsparken på Grønttorvet.

FORVENTNINGER 2019

Væksten vil fortsætte ind i 2019, hvor vi skal aflevere det dobbelte antal boliger i forhold til 2018: 600 boliger på Grønttorvet og 195 boliger på Teglholmen i København afleveres, mens 121 boliger er under opførsel i Roskilde - og så opstarter vi et nyt boligprojekt i Hvidovre.

Hans-Bo Hyldig
Adm. direktør
FB Gruppen A/S
Tlf. 33 86 20 20
mail: hbh@fbgruppen.dk
www.fbgruppen.dk

FB GRUPPEN A|S

BONAVA

KERNEKOMPETENCER

Bonava er én af Nordeuropas førende virksomheder indenfor boligudvikling. Vi har skabt hjem og nabolag siden 1930'erne. Bonava udvikler og bygger rækkehuse og ejerlejligheder i Storkøbenhavn til B2C- og B2B-markedet.

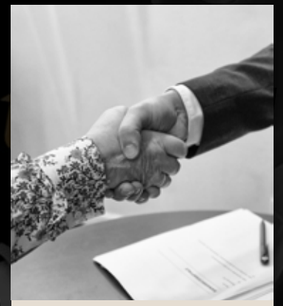
MILEPÆLE 2018

2018 har været præget af en række nye boligprojekter bl.a. i København, Køge og Værløse, investorsalg samt mange jordakkvisitioner i Storkøbenhavn. I 2018 kunne vi præsentere den nye ledelse i Bonava Danmark og Norge bestående af Morten Jakobsen og Kristina Olsen – sidstnævnte i rollen som adm. direktør.

FORVENTNINGER 2019

Vi har fokus på at udvikle hyggelige nabolag, effektivisere byggefunktionen, og vil arbejde meget mere med bæredygtighed.

Bonava Danmark A/S
Tlf. 7040 0030
Bonava.dk



KERNEKOMPETENCER

- Vi holder, hvad vi lover.
- Vi stiller altid med det bedste hold til opgaven.
- Vi leverer på højeste kompetanceniveau på vurderinger af leje- og projektsalgsboliger.
- Vi er en seriøs og troværdig samarbejdspartner.

MILEPÆLE 2018

Vi satte nye standarder for udlejning af boliger med mere end 200 udlejninger pr. måned. Vi har formået at holde ejendommene helt nede i tomgang og til markedets bedste huslejer. Vi har arbejdet dygtigt og målrettet med vores salgsprojekter og er kommet i mål med salgene på højeste niveau.

FORVENTNINGER 2019

Vi vil fortsætte indsatserne på højeste niveau med fokus på at skabe merværdi for vores kunder. Vores fokus ligger på at løse opgaverne som aftalt – både på tid og økonomi. Vi sætter en ære i at levere den højeste kvalitet, så alle kan føle sig trygge og tilfredse igennem alle processer.

home Projekt
Lone Bøegh Henriksen A/S
Teglholmsgade 66A
2450 København SV
Tlf.: 33 33 03 05

homeprojekt
Lone Bøegh Henriksen A/S

ANNONCETILLÆG

ANNONCETILLÆG

KERNEKOMPETENCER

By & Havn er et udviklings- og driftsselskab, der leverer langsigtet og helhedsorienteret byudvikling og tager ansvar for at skabe sammenhængende og velfungerende bydele. Selskabet driver byudvikling bl.a. i Ørestad og Nordhavn og forestår havnedriften i Københavns havn.

MILEPÆLE 2018

Offentliggørelse af planerne for Lynetteholmen, verdens mest bæredygtige byggeri skal opføres på Ørestads Spidsen, konkurrencen om Levantkaj blev afgjort og meget, meget mere.

FORVENTNINGER 2019

Vi glæder os til at udrulle visionen om Tunnelfabrikken og tage fat på de næste etaper af Nordhavnsudviklingen, bl.a. med opførelsen af Nykredits domicil. I Ørestad ser vi frem til at opleve bylivet blomstre op omkring alle de nye bygninger.

By & Havn
Nordre Toldbod 7
DK-1259 København K
www.byoghavn.dk
info@byoghavn.dk

BY&HAVN

KERNEKOMPETENCER

home Erhverv Søby & Svanes spidskompetencer er vores kendskab til det lokale og vores nationale netværk, der sammen giver et godt sammenspil.

MILEPÆLE 2018

Det har igen været et år præget af stor omsætning på boligudlejningsejendomme og mere fart på projektudvikling af store boligprojekter. Men den største milepæl er at vi i slutningen af året fik en aftale på plads, der betyder vi nu har købt os ud af home-kæden. Kæden fortsætter til 2021 under samme navn.

FORVENTNINGER 2019

Vi vil gerne etablere os på de faglige kompetencer også ude i provinsen, tanken er at fokusere på provinsen bl.a. med projektsamarbejdet med de eksisterende home bolig butikker. Vi har traditionelt og historisk altid haft et godt samarbejde med Danske Bank koncernen og det falder derfor naturligt for os, at bibeholde dette.

Mikkel Søby
Ejendomsmægler MDE, HD-A
Henrik Svane
Ejendomsmægler MDE, HD(FR)

Fra 01. december ejere af home Erhverv kæden i Danmark

KERNEKOMPETENCER

Udlejning af kontor- og butiksejendomme og formidling af investeringsejendomme, herunder boligudlejningsejendomme. Vi er markedsleder på kontorudlejning i Storkøbenhavn og tager i stigende grad markedsandele på formidling af investeringsejendomme. Gennem vores fortsatte stærke fokus på udlejning og et stigende antal løste salgsopgaver, skaber vi merværdi for vores kunder.

MILEPÆLE 2018

2018 afløste 2017 med ligeledes at blive vores bedste år nogensinde. På salgssiden solgte vi bl.a. porteføljen i Mejeriet Enigheden. Indenfor udlejning valgte blandt andre Topdanmark Ejendom, at benytte sig af Lintrup & Norgarts mangeårige erfaring indenfor udvikling, profilering, markedsføring og udlejning af flerbrugerhuse. I tæt samarbejde skabtes Huset Edison og i løbet af 4 måneder blev over 12.000 m2 i huset udlejet til en række markante virksomheder.

FORVENTNINGER 2019

Vores målsætning for 2019 inkluderer fortsat vækst indenfor såvel udlejning som salg, samt et fortsat utrætteligt fokus på branding og profilering af de ejendomme og lejemål, vi bliver betroet til salg og udlejning.

LINTRUP & NORGART
ERHVERVSMÆGLERE

KERNEKOMPETENCER

Vi er et landsdækkende netværk med mere end 1600 medlemmer i bygge- og ejendomsbranchen. Vi arrangerer en række aktiviteter, som styrker medlemmernes viden og udvider deres faglige horisont. Vi bidrager til debat og dialog på tværs af branchen.

MILEPÆLE 2018

Vi blev i 2018 en del af det nye vidensmiljø i BLOXHUB. Det var vigtigt for os at være med fra start og bidrage til det miljø, som kommer til at danne ramme om nye samarbejder i branchen. Derudover satte vi fokus på de 17 verdensmål – det kommer vi til at fortsætte med i 2019.

FORVENTNINGER 2019

I 2019 glæder vi os til at fortsætte den fremgang og vækst, der har kendetegnet Byggesocietetet de sidste år. Vi vil fortsat gennem eksisterende og nye samarbejder sætte dagsordenen for formidling af faglig viden og godt netværk.

Læs mere om Byggesocietetet på: www.byggesocietetet.dk

COPI GROUP

FORVENTNINGER 2019

Vores forventninger til markedet i 2019 er, at der fortsat vil blive udbudt mange ejendomme til salg, og at udbuddet fortsat vil stige, men at det vil betyde en nedjustering af udbudspriserne. I COPI Group har vi fokus på udvikling af vores portefølje, som er indkøbt primært i 2017-18 og bestående af større studieboligprojekter (800 enheder), senior- og familieboliger, herunder udvikling af lokalplaner, med særligt fokus på at bidrage til udvikling af byen, ved at skabe rammer med blandede boligformer (70.000 m2 under udvikling). Desuden har vi fokus på at styrke vores udlejningsportefølje via opkøb af eksisterende klassiske udlejningsejendomme og egne nybyggede/-udviklede projekter. Vi har et langsigtet perspektiv på vores udlejningsportefølje, som opbygges via egenproduktion, som vi ejer via Viscop – et fælles ejendomsselskab, som vi ejer med vores investor. I 2019 ser vi fortsat store muligheder i boligudlejning på gode placeringer i København.

Vi ser ind i et år med færre transaktioner på salgssiden, hvor vi i COPI Group ikke igangsætter nye projektsalg, men til gengæld vil vi være aktive på udlejning og transaktioner af buy-and-hold.

KERNEKOMPETENCER

Landinspektørkontoret Baatrup & Thomsen A/S har specialiseret sig i optimering af muligheder, sikring og håndtering af rettigheder, opdeling i ejerlejligheder, kontrol af bygningsarealer, fastlæggelse af lejebærende arealer, lokalplanener – samlet set rådgivning og eksekvering af udviklingspotentialer ved fast ejendom.

MILEPÆLE 2018

I 2018 oplevede vi forsat vækst på stort set alle vores forretningsområder - fra de private tilbygninger over store konverterings- og nybyggerier. Vi har haft stor succes med at blive inddraget tidligt i plan- og projekteringsprocesserne og dermed haft mulighed for at optimere og skabe merværdi indenfor de felter, som netop er vores kernekompetencer.

FORVENTNINGER 2019

Vi glæder os til kunne finde endnu flere potentialer på ejendomsmarkedet.

Kristian Baatrup
MRICS Landinspektør / Mediator

Landinspektørkontoret
Baatrup & Thomsen A/S
Ole Rømers Vej 3
3000 Helsingør
Telefon: 49220986
www.landinspektorkontoret.dk

Landinspektørkontoret
Baatrup & Thomsen A/S

ARKITEKTGRUPPEN

KERNEKOMPETENCER

Arkitektgruppen udvikler bydele, boliger og erhverv. Vi udvikler ejerboliger, lejeboliger og almene boliger, styrer byggeriet undervejs og sælger til den kommende beboer eller investor.

MILEPÆLE 2018

Vi har fastholdt vores stærke udvikling af boligprojekter, herunder udviklingen af flere miljøcertificerede projekter og boliger med upcyclede byggematerialer. Vi har udvidet vores aktiviteter på erhvervsområdet – og har åbnet udviklingskontor i Aarhus.

FORVENTNINGER 2019

Vi forventer at fortsætte den positive udvikling og bygge flere bæredygtige bydele med kvalitetsboliger og erhverv til mennesker i hele Danmark. Vi vil fortsat have fokus på morgendagens byggeri og investere i udviklingen af bæredygtige løsninger, der rækker ud i fremtiden.

Robin Feddern
Adm. direktør

ARKITEKTGRUPPEN
Hollufgårds Alle 12
5220 Odense SØ
Tlf.: +45 66 13 33 32
www.arkitektgruppen.dk

SPECIALISTER I FAST EJENDOM - VÆRDISKABENDE ADVOKATYDELSER.

2018 har været året hvor vi har haft særlig fokus på områderne entreprise- og planret. Vi har optaget Frederik Bue Johnsen som partner og ansvarlig for entrepriseområdet og ansat en af de mest erfarne specialister til området for planret og projektudvikling. Herudover har vi som forventet, haft et forrygende travlt år med transaktioner og udbud.

I 2019 forventer vi at udvide medarbejderstaben med yderligere specialister, særligt indenfor transaktionsområdet og lejeret.
Vores fokus er, at udvikle organisationen, så vi kan levere juridisk rådgivning, der til enhver tid imødekomme vores klienters behov.

Gangsted Advokatfirma
Borgergade 24 B
1300 København K
Tel. (+45) 33 14 70 70
https://gangsted.dk

GANGSTED
ADVOKATFIRMA

ANNONCETILLÆG

ANNONCETILLÆG

KERNEKOMPETENCER

Med fokus på innovation, digitalisering og kundetilfredshed stræber vi altid efter at finde nye løsninger, som gør det bedre, billigere og mere bekvemt at være parkant i Danmark.

MILEPÆLE 2018

I 2018 iværksatte vi en digital vækststrategi. I den forbindelse har vi dannet mange nye spændende samarbejder, herunder aftale med BroBizz, samt udvidet vores eksisterende aftale med Tivoli. Vi har også lanceret vores app APCOA FLOW og en ny hjemmeside.

FORVENTNINGER 2019

I 2019 vil vi videreudvikle på APCOA FLOW, således at både pladsejere og parkanter får endnu mere værdi ud af at benytte APCOA FLOW. Dernæst vil vi øge vores digitale tilstedeværelse, så APCOA PARKING altid føles genkendeligt og tilgængeligt i hele Danmark.

Michael Christensen
Adm. direktør

APCOA PARKING Danmark
Tlf.: +45 70 231 331
E-Mail: info@apcoa.dk

Cobblestone

KERNEKOMPETENCER

Som en af landets største full service ejendomsforvaltere løser vi opgaver inden for alle områder af property management, ejendomsdrift, byggeteknisk rådgivning og finansiering. Vores styrke er at levere kundetilpassede løsninger på ejendomme under aktiv udvikling.

MILEPÆLE 2018

Cobblestone Gruppen runder i år en omsætningen på 100 mio. kr., og med flere nye højtprofilerede kunder vil vi holde vores historiske vækstrater på over 20%. 2018 var også året hvor vi konsoliderede vores nye ydelser inden for finansielle løsninger og etablerede os med en specialkompetence på forvaltning af hotelaktiver.

FORVENTNINGER 2019

Et strategisk fokusområde i 2019 bliver nye koncept- og brandbaserede ejendoms-projekter inden for senior-, kontor- og studieboligsegmenterne. Vi tror at fremtiden for ejendomsbranchen skal findes i denne retning, og derfor flytter vi os også den vej.

Rasmus Juul-Nyholm
Adm. direktør
Cobblestone
T 30 26 50 08
www.cobblestone.dk

KERNEKOMPETENCER

DLA Pipers team for fast ejendom er et af Danmarks største og mest specialiserede. Med en central placering i Aarhus og København har vi mange års erfaring inden for entrepriseretten, lejeretten samt nationale og internationale transaktioner. Vi er størst i Norden og har som det eneste advokatfirma kontorer i alle nordiske lande.

MILEPÆLE 2018

Vi har i 2018 rådgivet markante aktører i Danmark såvel som i udlandet med finansiering, opførelse, drift, udvikling, køb, salg og udlejning af fast ejendom. Vores globale netværk gør, at vi i Danmark også bistår vores kolleger i cross-border sager.

FORVENTNINGER 2019

2019 bliver fortsat præget af stor aktivitet inden for transaktioner og udviklingsprojekter. Fra årsskiftet anbefales det nye AB-system anvendt, der er en revision af ABR 89, AB 92 og ABT 93.

Peter Schäfer, Partner
Tony Lund-Burmeister, Partner

København - Aarhus
T +45 33 34 00 00
dlapiper.com

DLA PIPER

dal.dk Erhvervsmæglere & Valuarer MDE
NAI DANMARK

KERNEKOMPETENCER

DAL Erhvervsmægler | NAI Danmark er eksklusiv dansk partner til NAI Global, verdens største kæde af uafhængige indehaverejede mæglerfirmaer. NAI Global har ca. 7.000 medarbejdere på 402 kontorer i 60 lande. Vi er specialister i salg, udlejning og vurdering af erhvervsejendomme. I Danmark tilbyder vi uvildig rådgivning om alle aspekter af fast ejendom. Vores speciale er Effektiv Erhvervsudlejning™, og vi formidler årligt ca. 100 lejemål i Danmark.

MILEPÆLE 2018

Vi har i årets løb arbejdet internationalt, og løst opgaver med NAI Global partnere i Sverige, Tyskland og Schweiz. Lipsey kårede i 2018 NAI Global til det 4. stærkeste mæglerbrand efter CBRE, Cushman Wakefield og JLL. Det er vi ganske stolte af.

FORVENTNINGER 2019

Vi satser på at udbygge vores tilstedeværelse på det danske marked ved optagelse af nye danske partnere, så NAI Danmark repræsenteres i hele landet.

Vi ønsker alle endnu et godt ejendomsår i 2019.

Hans Dal Pedersen
Adm. direktør
+45 70 300 555

savills An International Associate of Savills
Nybolig Erhverv

NYT NAVN OG BRAND

Mandag 28. januar får Nybolig Erhverv-kæden nyt navn. Flere end 3.000 erhvervsejendomme skal have nye skilte med til salg eller leje, 22 forretninger får ny identitet på facaderne og op mod 170 medarbejdere skifter farver og logo på visitkortene.

Som en af Danmarks største erhvervsmæglerkæder glæder vi os til at præsentere det nye brand, og vi er stolte over at løfte det danske marked for erhvervsejendomme.

Vores styrke er det internationale netværk, det professionelle, landsdækkende overblik og en unik lokal forankring med indgående markedskendskab. Vi har de stærkeste relationer.

Markedet er i forandring, og det kræver innovation og udvikling. Det er vi klar til. Vi ønsker alle endnu et godt ejendomsår i 2019.

Erik Andresen
Adm. direktør, partner
Nybolig Erhverv A/S
Tlf. 28157495

I 2019 får du hele otte muligheder for at få branchens stærkeste branding i Estate Magasin og Scandinavian Property Magazine.

Ring til Michael Mortensen på +45 28 34 03 19 eller Katja Kryger på +45 24 69 81 91.

ANNONCETILLÆG

BYGGEPROJEKTER I DANMARK

Tal og fakta om aktuelle byggerier

DE 5 STØRSTE BYGGEPROJEKTER I DANSKE REGIONER MED BYGGESTART NOVEMBER 2018

NORDJYLLAND

Projekt	By	Mio. kr.	Slut
Tidligere skøjtehals grund - Opførelse af boliger	Aalborg	75	201912
Vester Mariendal Skole - Ombygning af skole	Aalborg SV	65	202104
Sofiendal Enge 1 etape Søren Enggaard A/S - Opførelse af boliger	Aalborg	45	202002
Scandic The Reef 1 etape - Renovering af hotelværelser	Frederikshavn	38	201902
Fredensbo afd. 3 - Renovering af boliger	Brønderslev	31	201910

SJÆLLAND

Projekt	By	Mio. kr.	Slut
Roskilde Ring - Opførelse af boliger	Roskilde	150	202001
Boligø 19 - Opførelse af boliger	Solrød Strand	60	201910
Urban Village 4000 - Opførelse af boliger	Roskilde	60	202007
Sankt Peder Stræde - Ombygning til almene studieboliger	Roskilde	30	201910
Fuglsang Herregård - Renovering af værelser	Toreby L	20	201905

MIDTJYLLAND

Projekt	By	Mio. kr.	Slut
Risskov - Opførelse af boliger	Risskov	300	202011
Gasa-grunden - Opførelse af boliger	Tilst	155	202004
Parkkvarteret - Sporbyen - Opførelse af boliger	Randers NØ	130	202002
Boliger ved Bækken - 1. etape - Opførelse af almene boliger	Hjortshøj	95	202005
Risskov Brynet - Brygger Bakker - Opførelse af boliger	Risskov	85	202010

HOVEDSTADEN

Projekt	By	Mio. kr.	Slut
Udviklingsplan - NærHeden - Opførelse af boliger	Hedehusene	2.000	202810
Lindgreens Allé, Store Ø - Etape 1 - Opførelse af boliger	København S	385	202101
Tangholm - Opførelse af boliger	København SV	350	202004
Tobaksbyen - Opførelse af boliger	Søborg	350	202104
Campus - Opførelse af boliger	Hillerød	200	202006

SYDDANMARK

Projekt	By	Mio. kr.	Slut
Centerområde ved Flegmade - Opførelse af boliger og erhverv	Vejle	100	202002
Sukkerrækkerne - 2. etape - Ombygning til boliger	Odense C	90	201909
Fyrparken - Afd. 26 - Renovering af boliger	Esbjerg V	43	202001
Aurora Nordic Cannabis - Opførelse af fabrik	Odense SV	40	201912
Esbjerg Realskole - Opførelse af boliger	Esbjerg	40	202004

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 INGENIØRER I PERIODEN

Hele Danmark
fra 1.12.2017- 30.11.2018

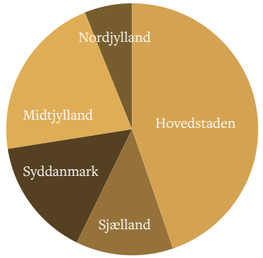
COWI A/S	
Rambøll Danmark A/S	
SYSTRA, Filial af SYSTRA S.A., Frankrig	
Niras A/S	
Moe A/S	
ÅF Buildings Denmark P/S	
Ekj Rådgivende Ingeniører As	
Sweco Danmark A/S	
Seteco Ingegneria s.r.l.	TOP 10
Norconsult A/S	

DE 10 STØRSTE HOVED- OG TOTALENTREPRISER MED BYGGESTART NOVEMBER 2018

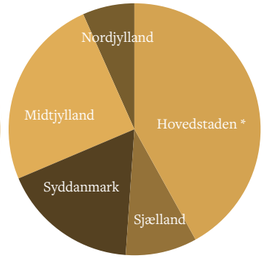
Projekt	By	Mill. kr.	Slut
Udviklingsplan - NærHeden - Opførelse af boliger	Hedehusene	2000	202810
Lindgreens Allé, Store Ø - Etape 1 - Opførelse af boliger	København S	385	202101
Tangholm - Opførelse af boliger	København SV	350	202004
Tobaksbyen - Opførelse af boliger	Søborg	350	202104
Risskov - Opførelse af boliger	Risskov	300	202011
Campus - Opførelse af boliger	Hillerød	200	202006
Gasa-grunden - Opførelse af boliger	Tilst	155	202004
Roskilde Ring - Opførelse af boliger	Roskilde	150	202001
Parkkvarteret - Sporbyen - Opførelse af boliger	Randers NØ	130	202002
Bellisbakken - afdeling 2 - Renovering af boliger	Birkerød	110	202008

IGANGSATTE BYGGERIER 1.12.2017 - 30.11.2018

Fordelt på regioner



Millioner kr.
Total: 102.688



Kvm.
Total: 5.994.688

Hele Danmark – fra fra 1.12.2017- 30.11.2018

Fordelt på hovedgrupper	Mio. kr.	Kvm.
Boliger - huse og lejligheder	38.754	2.975.748
Sport, fritid, kultur & hotel	7.012	426.547
Butik, kontor, lager, industri & transport	16.173	1.509.441
Skoler, uddannelse & forskning	8.723	558.642
Sundheds- & socialvæsenet	5.262	299.863
Off. bygn. politi, militæret & beredskabst.	484	37.886
Energi og renovation	3.613	45.253
Anlægsarbejder *	22.667	141.308
Total	**102.688**	**5.994.688**

Hele Danmark	Mio. kr.	Kvm
2017 December	4.709	323.758
2018 Januar	9.451	719.293
2018 Februar	9.111	497.960
2018 Marts	7.990	442.275
2018 April	8.412	448.043
2018 Maj	8.162	507.880
2018 Juni	9.796	600.563
2018 Juli	2.552	189.522
2018 August *	18.713	635.202
2018 September	4.719	292.390
2018 Oktober	11.790	741.644
2018 Novemmber	7.282	596.158
Total	**102.688**	**5.994.688**

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

Tallene leveres af mæglerfirmaet Cushman Wakefield RED
Info om handler kan mailes til sevel@estatemedia.dk

CUSHMAN & WAKEFIELD | RED

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
	18 Silvan Ejendomme	Danmark	89.000	Est. 425	Pears	Ferguson Properties	Est. 4.750
	Birketinget 6	København S	14.000	Est. 245	BaseCamp Real Estate	Dreyers Fond	Est. 17.500
	Gartnervang	Roskilde	7.000	104,0	Privat investor	SEP Roskilde	14.857
	Skindergade 5-7	København K	3.481	Est. 155	Rekom	Danske Mediers Arbejdsgiverforening	Est. 44.500
	Frederiksborggade 5	København K	2.886	277,7	Union Investment Real Estate	Frep Holdings Canada	96.223
	Ved Ringen 3-17	Roskilde	9.000	Est. 207	Sampension	FB Gruppen	Est. 23.000
	Munkeengen	Hillerød	8.000	Est. 216	Dades	Developer	Est. 27.000
	Kathrine Kollegiet - Finsensvej 84	Frederiksberg	2.562	101,3	Angelo Gordon	Privat investor	39.555
	NREP & Heimstaden Portefølje	Danmark	38.000	1.128,0	Heimstaden	NREP	29.684
	Randers Storcenter - Merkurvej 55	Randers SØ	10.000	Est. 275	Danske Shoppingcentre	AP Pension	Est. 27.500
	"Holm 8"	Nordhavn	28.000	Est. 224	Nykredit	By og Havn (Udviklings-selskabet By & Havn I/S)	Est. 8.000
	Flere	Odense C	14.000	Est. 250	Ejendomsfond	Privat investor	Est. 18.000
	Flakhaven 1	Odense C	5.586	133,0	Karsten Bill	M7 Real Estate & H.I.G.	23.810
	Cortex Park	Odense M	7.500	182,5	NIAM	Odense Handball Club	24.333
	Lyngby Hovedgade 78	Kongens Lyngby	1.476	Est. 60	Thylander Gruppen	Privat investor	Est. 40.500
	Værftsvej 16	Køge	32.432	203,0	Vika eiendomsforvaltning	Bruger	6.259
	Skovagervej 2	Risskov	38.580	119,8	Privat investor	Region Midtjylland	3.106
	Hotel Ottilia	Carlsberg Byen	14.006	495,0	PFA Ejendomme A/S	Developer	35.342
	Ahornvej 1A & 1E ST	Hørsholm	5.006	139,8	Privat investor	Rema 1000 A/S	27.927
	Lyngbyvej 11	København Ø	13.000	425,4	Core Bolig	Pensam	32.723
	Rådhusvænget 2-18	Frederikssund	11.586	216,3	Core Bolig	Pensam	18.669
	Gørtlersvej 3	Svendborg	10.261	161,3	Core Bolig	Pensam	15.720
	Hobrovej 42	Aalborg	7.798	85,0	Core Bolig	Pensam	10.900
	Frederiksberg Allé 32	Frederiksberg C	2.366	73,0	PFA Ejendomme A/S	Privat investor	30.854

3000 Helsingør
Boligudlejning og erhverv

Merkurvej, 6000 Kolding
Kontor

Rugårdsvej, 5000 Odense C
Kontor

3400 Hillerød
Investeringsejendom

Vesterhavnen, 5800 Nyborg
Investeringsejendom

2100 København Ø
Investeringsejendom

Lucinaborg, 7000 Fredericia
Investeringsejendom

3600 Frederikssund
Investeringsejendom

Vi ønsker godt nytår, efter et rigtig godt år hos home Erhverv Søby & Svane!

Fra alle os i home Erhverv Søby & Svane skal lyde et stort tak for et godt år til alle vores venner, kunder og samarbejdspartnere!
Vi ønsker alle en god jul og et godt nytår!
År 2018 blev året hvor startskuddet gik til home Erhverv Søby & Svane, vi glæder os utroligt meget til at få gang i vores landsdækkende samarbejde og ser frem til flere spændende projekter i det nye år, og forventer at 2019 bliver året hvor vi får styrket de lokale butikker og udnyttet vores styrke som en samlet kæde

Tallene leveres af EXOMETRIC

SØGNINGEN TIL KØBENHAVN FALDER NU

Der har i den senere tid været fokus på en begyndende opbremsning i boligbyggeriet eller ligefrem en byggerecession i København, som kunne indikere, at markedsefterspørgslen for nye boliger er stagnerende eller ligefrem faldende. Og der har da også været gang i byggeriet over de sidste 10 år, hvor byggekraner har været en del af skylinen lige meget hvor i byen, man har befundet sig. Alt efter hvilken kilde, man bruger, er der således bygget et sted mellem 16-18.000 nye boliger i de 10 år.

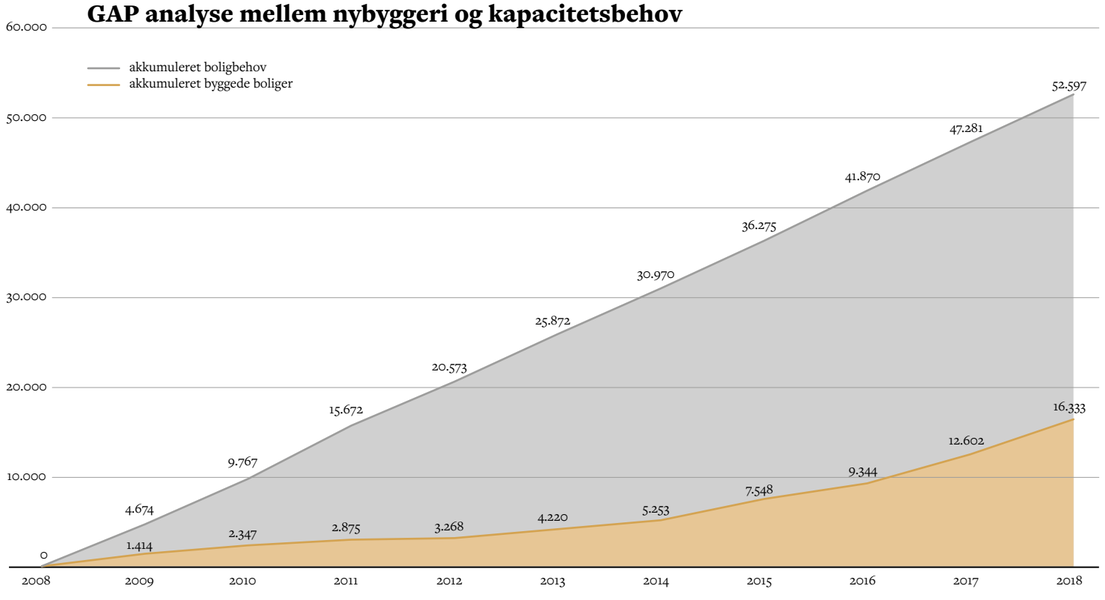
Men hvis man ser nærmere på udviklingen i befolkningen i København over de sidste 10 år er der nu i 2018 hele 106.237 flere borgere i kommunen i forhold til 1. kvartal 2008. Hvis man omregner befolkningstilvæksten til boliger ud fra hvor mange personer, der er i en bolig i gennemsnit for perioden, betyder det, at der skulle have været bygget yderligere cirka 36.000 boliger i København fra 2008 til 2018.

Konsekvensen af de manglende boliger ses ved, at der bliver stadig flere personer i hver enkelt bolig. Fra 2008 til 2018 er tallet steget fra 1,84 til 2,06 personer i hver bolig, hvilket er 12 procent flere.

Manglen på boliger har også andre mere langtrækkende konsekvenser. Exometric har gennemført cirka 30.000 interview over de sidste 4 år, hvor søgningen til København har været stigende, men her i 2. kvartal 2018 er søgningen for første gang faldende. Samtidig flytter flere folk nu ud af Københavns Kommune end der flytter ind fra andre kommuner. Samlet indikerer det, at man i Københavns Kommune nok vil få en fladere udvikling i antallet af borgere i årene fremover end de eksisterende fremskrivninger lægger op til.

Hvis ikke det fremover bliver muligt at tilbyde de interesserede boligsøgende en bolig, som de har både vilje (altså som dækker deres behov) og evne (at de kan betale den) til at flytte ind i, vil den urbanisering som har været så stærk i det seneste årti stagnere eller alternativt betyde, at vi kommer til at se boliger, hvor flere og flere personer bor under samme tag.

GAP analyse mellem nybyggeri og kapacitetsbehov



KILDE: BYGGEFAKTA & DANMARKS STATISTIK

DEAS-koncernen forvalter, administrerer og driver ejendomme i hele Danmark. Vi servicerer dagligt 79.000 virksomheder og familier. Vores over 900 medarbejdere stræber hver dag efter at sikre tilfredse kunder og lejere.

København • Aarhus • Aalborg
70 30 20 20 • info@deas.dk • www.deas.dk

DEAS ASSET MANAGEMENT

DEAS

Logistiktomgang i frit fald

Behovet for gode logistikkvadratmeter bliver større, og det har fået tomgangen til at falde til det laveste niveau siden 2009. Det får flere investorer til at gå i logistikejendomme samtidig med, at priserne stiger

Af Martin Burlund

Danmark står midt i et økonomisk opsving, og det betyder, at industrien har behov for flere kvm. Online-handelen stiger også, og det ændrer detailhandelen og leverandørernes logistikbehov. Det har betydet, at tomgangen nu er nede på bare 2 procent i industri- og logistiksegmentet, hvilket er det laveste niveau i 10 år, ifølge de seneste opgørelser fra Ejendomstorvet.dk.

I kombination med et investeringsmarked, hvor afkastet er presset helt i bund og logistik ligger højere end de øvrige segmenter, har det givet høj efterspørgsel på logistikejendomme. Endnu er det dog de færreste, der for at få del i segmentet, har haft mod til at gå ind i spekulativ udvikling.

Lejepriserne er højest omkring København, hvor logistikejendomme i gennemsnit nu ligger på op til 500-600 kr. per kvm.

Til gengæld er tomgangen helt i bund, og de emner, som stadig er på markedet, lever ikke op til moderne virksomheders behov.

– Der blev kun bygget meget lidt under finanskrisen og lige efter, og nu oplever mange områder stor mangel på moderne erhvervslokaler, især til industri, transport og logistik. Virksomhederne efterspørger effektive bygninger med læsseramper og stor loftshøjde med plads til for eksempel robotter og automatiske lagersystemer. De vil også gerne bo tæt på motorveje og anden infrastruktur, hvor der er stort behov for nybyggeri, siger chefanalytiker Allan Sørensen, Dansk Industri.

STØRRE FOKUS PÅ LOGISTIKEJENDOMME

NREP åbnede allerede ballet i forhold til omstilling til professionel investering i logistikejendomme for 13 år siden. Siden 2015 er investeringerne foretaget under Logicenters, som nu har en nordisk portefølje af logistikejendomme på cirka 1,7 millioner kvm. til en værdi over 10 milliarder kr.

Blandt de seneste lejekontrakter fornyede Logicenters i november 2018 en 15-årig lejekontrakt med det danske distributionsfirma Freja på knap 16.000 kvm. Til gengæld skal ejendommen opgraderes til blandt andet farmaceutiske produkter.

Logicenters er i gang med at opføre ca. 13.400 kvm. logistikejendom i Ishøj, mens et større logistikcenter i Køge er blevet udvidet og klar til brug. En ældre logistikejendom i Vallensbæk er efter planen blevet gennemgribende moderniseret og lejet ud til Imerco.

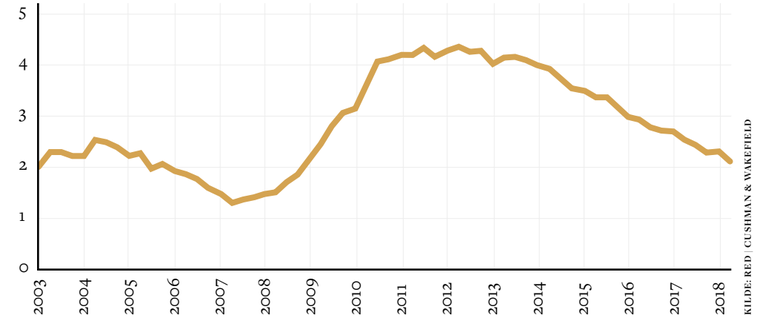
– Vi forbruger generelt mere, som ikke er produceret i vores egen baghave, og nethandlen er steget markant, og det smitter af på efterspørgslen på logistikejendomme. Samtidig er der kommet langt større interesse både fra internationale investorer, der er kommet til, og fra pensionskasserne, som nu ser på logistikejendomme som investeringsmulighed, siger Investment Manager Anders Østergaard Hansen, Nrep.

Flere nye udenlandske investorer kommer til København i øjeblikket. I august sidste år købte Palm Capital en logistikejendom på Kystvejen ved Københavns Lufthavn på godt 28.000 kvm med mulighed for at bygge yderligere mere end 12.000 kvm ekstra lagerplads.

ENDNU MINDRE TOMGANG I 2019

Mange virksomheder bliver overrasket over, hvor lille tomgangen faktisk er, når de skal til at finde lagerplads. Men det har endnu ikke fået investorerne til at kaste sig ud i spekulativt byggeri. Især er det frygten for, at lejeniveauerne ikke holder, der holder nogle investorer tilbage.

– Mange virksomheder har en forventning om, at de bare kan finde noget, når det kommer til lager og logistik, for sådan har



Logistikmarkedet er begyndt at tiltrække danske investorer. I 2017 var det primært udenlandske investorer, der investerede i logistikmarkedet, mens balancen er vendt i 2018 og investeringerne nu er ligeligt fordelt mellem danske og udenlandske investorer.

det været tidligere. Men der er en meget lille tomgang og meget lidt byggeri, der sættes i gang spekulativt. Derfor tror vi – med den fortsat gode økonomi, der er i Danmark – at tomgangen bliver endnu mindre i 2019, siger Henrik Lyngskjold.

Hertil skal dog lægges, at en del nedslidte ejendomme og overskudslokaler hos nogle virksomheder ikke er i direkte udbud hos mæglerne, fordi de enten lejes ud direkte af udlejerne eller bare står tomme. Denne del af markedet skal i princippet tillægges tomgangsstatistikken, hvorfor den reelle tomgang er en tand højere.

– Vi oplever, at mange logistikvirksomheder gerne vil placere sig i en af kommunerne i Storkøbenhavn, men lokalplanerne er i visse tilfælde ikke fulgt med udviklingen. Årsagerne kan være mange som for eksempel, at man i den enkelte kommune fortsat tror på, at der kommer en større industrivirksomhed med mange arbejdspladser, selvom det taler imod tendensen til, at industrien udvikler sig i retning af flere robotter og effektiv teknologi, siger Henrik Lyngskjold.

Sampension er en af de institutionelle investorer, som har valgt at investere i lager og logistik.

VIL GERNE INVESTERE MED HØJ RISIKO

I 2018 har Sampension investeret i en sale and lease back-ejendom i Herning med DSV som sælger og lejer. Derudover har Sampension købt en logistikejendom til 900 millioner kr. i New Jersey i USA. Sampension har som andre institutionelle investorer kapital allokeret til ejendomsinvesteringer. Men det er ikke sikkert, at de kommer til at blive investeret i logistikejendomme i 2019.

– De fundamentale faktorer er med markedet for logistikejendomme. Danskernes forbrugsmønstre påvirkes hele tiden i retningen af mere e-handel, og det fører til højere efterspørgsel på lagerplads og især 'last mile'-logistik, siger Søren Vendelboe Jacobsen, der er Head of Real Estate & Infrastructure hos Sampension.

'Last mile' refererer til det sidste led i leveringskæden, før kunden har sin vare.

På Park Allé 381 i Vallensbæk har Logicenters købt en 12.000 kvm. ejendom fra 1976 som i 2018 blev opgraderet til moderne logistikbrug. 9.000 kvm. af ejendommen har en loftshøjde på 10 meter, hvilket er et af de krav som logistikvirksomheder i dag stiller til lagrene. Ejendommen ligger tæt på Holbækmotorvejen.

Selvom navnet antyder, at en last mile-ejendom ligger meget tæt på forbrugeren, kan afstanden fra lager til forbruger variere meget.

– Der er stor efterspørgsel på den service, som bygningerne leverer, hvilket som udgangspunkt gør os interesserede. men det at der er en fundamental god efterspørgsel er ikke nødvendigvis ensbetydende med, at det er en god investering, for priserne er også meget høje, siger Søren Vendelboe Jacobsen.

Et væsentligt element af risiko forbundet med investeringer i logistikejendomme, >

Tak til vores kunder, samarbejdspartnere og konkurrenter.

I holdt os skarpe i 2018. Bliv ved med det!

2018 var et begivenhedsrigt år. Også i Lundgrens ejendomsafdeling. Attraktive kunder fra ind- og udland blev budt velkommen. Og med ansættelser af en række af branchens dygtigste jurister fordoblede vi antallet af medarbejdere. Sammen vil vi gerne sige tak til vores kunder for jeres tillid. Til vores samarbejdspartnere for jeres sparring. Og til vores konkurrenter, fordi I får os til at arbejde endnu mere dedikeret for at yde branchens bedste rådgivning. Hver eneste dag.
Vi hos Lundgrens ønsker dig og din virksomhed et rigtig godt nytår.

LUNDGRENS.DK

LUNDGRENS
Vi tager din forretning personligt

er det potentielle udbud af nye og mere moderne ejendomme, da der er rigeligt med relativt billig jord at bygge på langs de største transport-årer.

– Vi er i markedet, men må også konstatere, at det ser dyrt ud. Der er masser af jord at bygge logistikejendomme på, men vores bekymring er, at der i løbet af kort tid bliver bygget noget billigere og endnu mere moderne på grunden ved siden af. Så selvom afkastet på logistikejendomme ser relativt attraktivt ud, så skal man huske på, at en væsentlig del af ejendommens værdi normalt ligger efter udløb af uopsigelighedsperioden, hvor man skal konkurrere på markedsvilkår mod andre ejendomme for at fastholde lejerne, siger Søren Vendelboe Jacobsen.

Lange lejekontrakter er til gengæld heller ikke altid optimalt.

– Alternativet er at investere i ejendomme med meget lange lejekontrakter, men så har investeringen mere karakter af en kredit-investering med obligationslignende afkast end en ejendomsinvestering med eksponering mod logistikmarkedets fundamentale udbud og efterspørgsel, siger Søren Vendelboe Jensen.

Komplekse problemstillinger kræver præcise svar. Men selv om djævlen ofte ligger i detaljen, behøver svaret ikke være djævlens detaljeret. Hos Horten ser vi altid tingene i en større sammenhæng. For kun ved at se det store billede kan vi levere præcis rådgivning, der er til at forstå. Og som flytter dig videre og fremad.

Find din advokat på www.horten.dk

HORTEN

FREJA
EJENDOMME

„Det er os, der sælger auditoriet, når professoren er gået.“

NØRREPORT 20, 8000 AARHUS C

Freja ejendomme sælger og udvikler statens tidligere ejendomme til nye formål.

— Besøg freja.biz

Danske højhuse stikker næsen i sky

2018 blev året, hvor højhuse for alvor kom på dagsordenen med Nordens højeste hus på vej i Brande. Men selv med 320 meter er det dog i den lave ende i forhold til resten af verdens skyskrabere

Af Kamilla Sevel

Da den stod færdig blev Shanghai Tower den højeste bygning i Kina – 140 meter over det næsthøjeste Shanghai World Financial Tower. Det er også i øjeblikket den næsthøjeste bygning i verden kun overgået af Burj Khalifa i Dubai.

Shanghai Tower er 632 meter og 127 etager over jorden foruden 5 under og er dermed i kategorien megahøj skyskraber, hvilket defineret af CTBUH er bygninger over 600 meter. Shanghai Tower er en ud af tre færdiggjorte megaskyskrabere i verden.

I Brande kan Nordeuropas højeste hus indenfor få år blive til virkelighed. Byrådet i Ikast-Brande har godkendt planerne, og nu skal høringssvarene tages i betragtning, inden Bestseller-koncernens nye vartegn kan skyde op af den jyske hede. Tårnet kan blive op til 320 meter suppleret af endnu et tårn på 75 meter, to tårne på 50 meter samt et højhus på op til 40 meter.

Det er næsten tre gange så meget som hovedparten af de højhuse, der er på vej rundt omkring i Danmark. Planen er, at den nye bydel skal have butikker, boliger, hotel- og konferencecenter, kontorlokaler, caféer, restauranter og uddannelsesinstitutioner.

Bestseller vil skabe et læringsmiljø for fremtidens butikker. Her vil der blandt andet blive arbejdet på nye måder at kombinere internet-handel med fysiske butikker. Der vil blive lagt vægt på integration af nye detailhandelsløsninger som omnichannel, click & collect og online retur.

I alt bliver der lokalplanlagt for cirka 60 butikker, og det betyder, at Byrådet forventer 54 nye butikker. Det nye center vil nemlig ifølge lokalplanen formentlig betyde, at 4 butikker vil lukke i midtbyen af Brande og 2 i Ikast.

Bydelen skal – efter Anders Holch Povlsens plan – stå klar i 2023 og er planlagt til at blive 645.000 kvm, hvilket svarer til 88 fodboldbaner. Omkring en tredjedel skal være bebygget i første omgang.

I dag arbejder der cirka 1.500 medarbejdere i Bestsellers hovedsæde i Brande. Her forbliver hovedsædet og i modsætning til, hvad mange tror, så er det nybyggede Bestseller-kontor på Aarhus Havn ikke hovedsæde men hjemsted for en række subbrands og administration og økonomi.

Men det bliver altså i Brande, at udviklingen fortsætter. Bestseller vil selv finansiere hele den nye bydel, hvor højhuset kommer til at stå som en fritstående bygning i fysisk sammenhæng med de omkringliggende bygninger, som så danner en base for højhuset på maksimalt 75 meter.

HØJHUSE RUNDT OMKRING I VERDEN

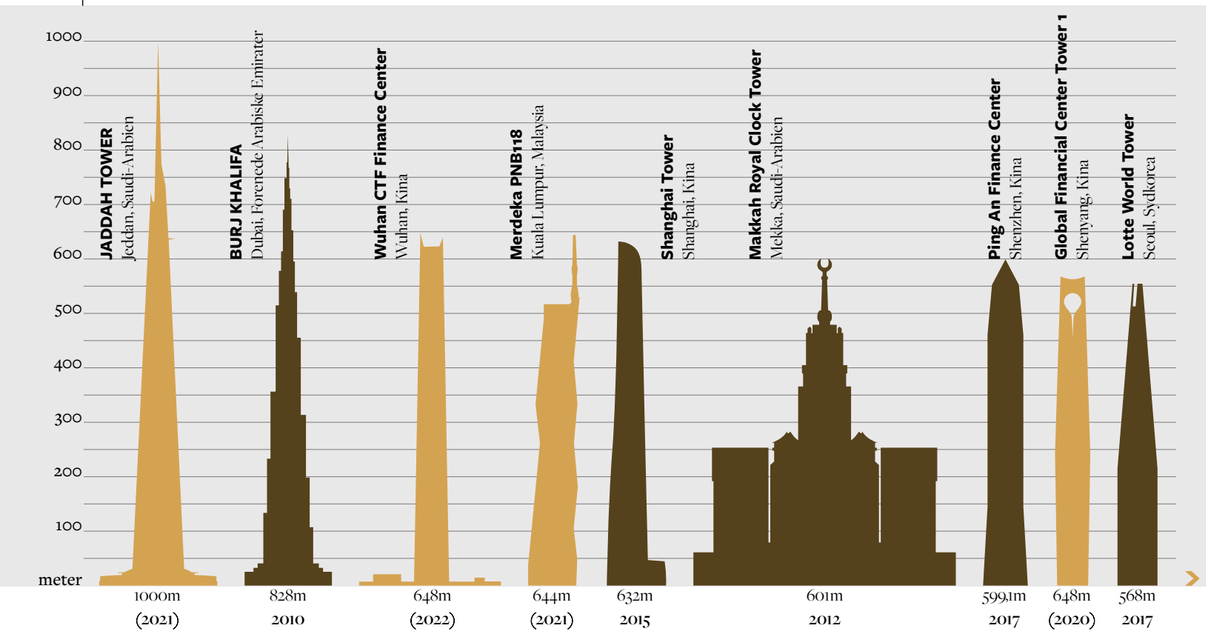
Grafikken i bunden af de kommende tre sider viser et udvalg af eksisterende og kommende højhuse i verden. Tag med på en rejse fra det kommende Jaddah Tower i Saudi-Arabien til planerne om et H.C. Andersen Tower i Nordhavn i København til Aalborgs måske kommende højeste hus Oktan 8.

Højhusets grundareal må ifølge lokalplanen ikke overstige 1200 kvm., og der må ikke blive tale om et højhus a la Frankfurts skyline. Facaderne må nemlig ifølge den fremlagte lokalplan ikke udføres i blanke og reflekterende materialer bortset fra når det gælder vinduer og solceller, og de skal være beige, hvide, grå, sorte eller moccafarvede.

Nu var det formentlig heller ikke tanken, men der bliver ikke mulighed for en sindrig tagkonstruktion med Bestsellers navn i Las Vegas lysende stil. Forslaget til lokalplan sætter nemlig også rammen for, at der kun må opsættes ét skilt på hver facade, og der må ikke skiltes på eller over bygningernes tage.

Udover en udvidelse af Bestsellers hovedkontor, så kommer højhuset også til at kunne rumme boliger til nogle af de ansatte eller kursister, og der bliver mulighed for at opføre et hotel og konferencefaciliteter, som både kan bruges til Bestsellers kunder og andre forretningsforbindelser, men også kan servicere andre virksomheders besøgende. Der bliver altså tal om en hel lille by i byen.

KILDE: CTBUH OG EGEN RESEARCH.



Deloitte.

Bygger du på et solidt fundament?

I Deloitte Real Estate Services tilbyder vi en bred vifte af integrerede services inden for revision, moms, skat, consulting og M&A, som vi skræddersyr efter dine behov. Så uanset om du er administrator, investor, developer, entreprenør, udlejer eller på anden vis beskæftiger dig inden for ejendomsbranchen, kan vi hjælpe dig med vores specialistviden.

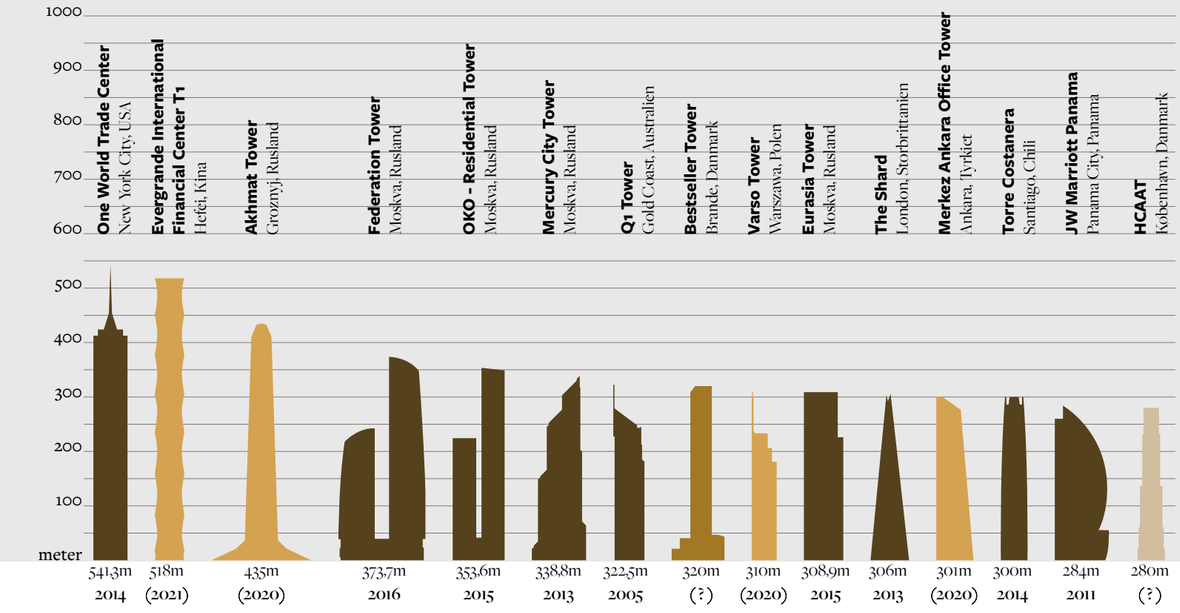
Mød os på realestate.deloitte.dk

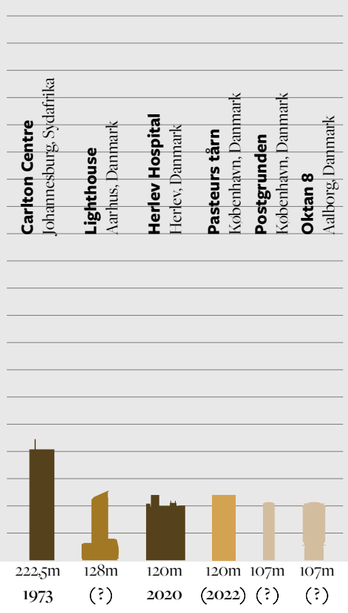
Lokalplanen har været i høring over efteråret, og hvis Bestseller Tower går i opførelse, vil det blive Europas højeste bygning.

- Projektet gentænker den klassiske opfattelse af et hovedkvarter og skaber en langsigtet plan for virksomheden i Brande, hvor den har været i mere end 30 år og indgår som en naturlig del af lokalsamfundet. Bestseller er en international virksomhed, som med sin udvidelse vil tilføre byen et aflastningsområde af internationale dimensioner, påpeger Brande kommune.

Knap 100 kilometer derfra er et andet spektakulært højhus på vej. På spidsen af Aarhus Ø blev Lighthouse efter 10 års dvale taget op til revision i 2017 og var inden Bestseller-planerne blev offentliggjort på vej til at blive Danmarks endnu ikke-opførte højeste hus.

- Status er, at projekteringen er i fuld gang. Samtidig er lokalplanen på vej igennem systemet, og vi arbejder på igangsætning af byggeriet i foråret 2019, siger Rune Kilden, der er en del af bygherrekonsortiet bag Lighthouse United sammen med investor Claus Hommelhoff.





KILDE: SKYSCRAPERCENTER.COM/CTBUH /ESTATE MEDIA RESEARCH

DE HØJESTE EKSISTERENDE BYGNINGER I VERDEN - OG I EUROPA.

NAVN	BY	HØJDE (M)
Burj Khalifa	Dubai	828
Shanghai Tower	Shanghai	632
Makkah Royal Clock Tower	Mekka	601
Ping An Finance Center	Shenzhen	599,1
Lotte World Tower	Seoul	554,5
One World Trade Center	New York City	541,3
Guangzhou CTF Finance Centre	Guangzhou	530
Citic Tower	Beijing	527,7
TAIPEI 101	Taipei	508
Shanghai World Financial Center	Shanghai	492
Federation Tower	Moskva	373,7
OKO - Residential Tower	Moskva	353,6
Mercury City Tower	Moskva	338,8
Eurasia Tower	Moskva	308,9
The Shard	London	306
Capital City Moscow Tower	Moskva	301,8
Skyland Office Tower	Istanbul	284
Skyland Residential Tower	Istanbul	284
Metropol Tower Istanbul	Istanbul	280
Naberezhnaya Tower Block C	Moskva	268,4

KILDE: SKYSCRAPERCENTER.COM/CTBUH /ESTATE MEDIA RESEARCH

Verdens højeste hus er i dag Burj Khalifa i Dubai, men i 2021 vil det få konkurrence af Jeddah Tower i Jeddah. Der er store forskelle på, hvad højhuse bliver brugt til. I USA er der oftere boliger end i Kina, hvor det typisk er kontorer.

Herlev Hospital er i dag Københavns højeste bygning, men det er på vej til at ændre sig. Pasteurs Tårn i Carlsberg Byen, Postgrunden i centrum og planerne om et H.C. Andersens Tower i Nordhavn vil ændre Københavns skyline.

Lighthouse forventes at gå i gang i foråret 2019. 3XN har tegnet huset, der her og nu ville være Danmarks højeste, hvis ikke Brande-koncernen Bestseller havde lanceret planer om et 320 meter højt tårn i Brande.

3XN har tegnet projektet, der med sine 40 etager og 130 meter kan blive Danmarks næsthøjeste byggeri, og får offentlig adgang til toppen.

I Carlsberg Byen er Pasteurs tårn på vej. Det bliver forventeligt 120 meter og dermed 20 meter højere end Bohrs Tårn, der i dag er den højeste boligejendom i Københavns-området. I København er Herlev Hospital ellers den højeste.

Globalt er der dog stadig langt til himlen i Europa. Alene i Dubai er der ifølge CTBUH 22 højhuse over 300 meter skarpt fulgt af kinesiske Szenzhen med 11.

Og i 2021 forventes Jeddah Tower i Jeddah at toppe selv verdens i dag højeste hus 828 meter høje Burj Khalifas 163 etager med 172 meter, så den bliver verdens højeste med imponerende 1 kilometer mod himmelen.

Konferencer og seminarer

Vinter 2018

estate VIDEN

17.01 + 18.01
Torsdag kl. 12:00 - fredag 13:30

Boligdagene 2019

Afholdelsessted: Hotel Vejlefjord
Sanatorievej 26, 7140 Stouby

Boligdagene er en årlig begivenhed for den professionelle ejendomsbranche i Danmark. Her skabes årets nødvendige overblik over køb og salg af boliger i Danmark og sættes fokus på boligmarkedets udfordringer og muligheder.

24.01
Torsdag kl. 9:00 - 13:30

Forstædernes liv langs fremtidens ringbane

Afholdelsessted: MOE A/S
Buddingevej 272, 2860 Søborg

I august 2018 begyndte arbejdet med at anlægge hovedstadens nye letbane langs med Ring 3. Letbanen er central for udviklingsplanerne i kommunerne langs strækningen og vil løfte den kollektive trafik på tværs af hele Region Hovedstaden, når den står klar i 2025.

31.01
Torsdag kl. 9:00 - 15:00

Retail 2019

Afholdelsessted: Jyske Bank
Klampenborgvej 205, 2800 Kgs. Lyngby

Butiksmarkedet er i hastig udvikling med nye koncepter, større butikker og en omrokering fra traditionelle produkter til en langt højere grad af Food & Beverage. I de fleste byer i Danmark er efterspørgslen høj på topbeliggenheder og udfordret i sidegaderne. Det skræmmer dog ikke investorerne, som flokkes om både high street ejendomme og butikscentre.

06.02
Onsdag kl. 9:00 - 13:30

Erhvervs- og boligmarkedet i Aalborg

Afholdelsessted: Redmark
Hasseris Bymidte 6, 9000 Aalborg

Aalborg formår at tiltrække internationale og lokale investorer og byder i øjeblikket på en lang række interessante udviklingsområder. Der er gang i boligmarkedet med stor efterspørgsel båret af befolkningstilvækst og nye stærke kvarterer udvikler sig i takt med offentlige og private investeringer.

19.02
Tirsdag kl. 09:00 - 13:30

Udvikling og investeringer i Silkeborg

Afholdelsessted: Silkeborg kommune
Søvej 3, 8600 Silkeborg

Silkeborg står midt i en spændende udviklingsproces, hvor helt nye byområder skyder op. Med mere end 92.000 indbyggere og en årlig vækstrate på knap 1 procent er der brug for både nye boliger og erhvervsområder i kommunen, der står midt i udviklingen skabt af både infrastruktur og nye investeringer.

26.02
Tirsdag kl. 9:00 - 15:00

PropTech

Afholdelsessted: Siemens A/S
Borupvang 9, 2750 Ballerup

Estate Viden lancerer den første PropTech konference i Danmark, når vi den 26. februar åbner for de mange nye muligheder som teknologien skaber for udviklingen af ejendomme. Konkret gælder det lige fra øget brug af nye IT-løsninger til finansiering og over til projektering af byggerier og værktøjer til styring af ejendomme.

28.02
Torsdag kl. 9:00 - 13:30

Erhvervs- og boligmarkedet i Trekantområdet

Afholdelsessted: Danske Bank,
Kolding Åpark 8 H, 6000 Kolding

Både store og små virksomheder flytter til Trekantområdet, hvor det er muligt at tiltrække arbejdskraft fra et stort opland. Derudover er befolkningstilvæksten flere steder næsten dobbelt så høj som gennemsnittet i Danmark, og det er med til at understøtte efterspørgslen på boliger.

Bliv endnu klogere i det nye år!

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

estate VIDEN

11.03
Mandag kl. 12:00 - 18:30

Conference in the sky 2019

Afholdelsessted: Københavns Lufthavn

Der er desværre ikke flere ledige pladser på Conference in the sky. Hvis du ønsker at blive skrevet på venteliste, så skriv venligst til Nanna Vestergaard på vestergaard@estatemedia.dk

12.03
Tirsdag kl. 17:00 - 19:00

Nordic Lounge 2019

Afholdelsessted: Rue du Marché Forville, Cannes, France

Den 12. marts har vi den store glæde at invitere dig til Nordic Lounge. For 7. gang blænder vi op for den nordiske ejendomsbranches unikke event og serverer fransk vin og øl for alle nordiske ejendomsaktører.

11.04
Torsdag kl. 9:00 - 13:30

Finansiering af ejendomme 2019

Afholdelsessted: Nykredit
Kalvebod Brygge 1-3, 1780 København V

Programmet offentliggøres i løbet af vinteren, men du kan allerede nu sikre dig en plads!

Få refunderet deltagergebyret på konferencer og seminarer

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.estateviden.dk/more** eller ring til Adnan Mahmood på tlf. 53 63 05 85.

estate MORE CLUB

Mad og mennesker skal trække folk i butikkerne

Kunderne kommer fremover til at handle der, hvor det er mest bekvemt og de får den største oplevelse. Det kommer til at stille krav til lejere og udlejere om sammen at skabe de omgivelser, der understøtter produktet bedst muligt. Og det er faktisk svært, men der er ingen vej udenom, var en af erkendelserne på den internationale retailejendomsmesse Mapic

Af Kamilla Sevel

Et af de mest ekspansive asiatiske brands kommer i foråret 2019 til København. Det er det hippe japanske high-street mærke Uniqlo, der åbner på 1.400 kvm. på Vimmelskaftet 38. Brandet vandt prisen på årets Mapic som det brand, der har den bedste ekspansionsplan, og det var da også et stolt team fra Absalon & Co. med Stig Birk Dørler i spidsen på Mapic, der var glade for at have skaffet dem til København med åbning i 2019.

Retail er svært, og det er man nødt til at anerkende, – det er ikke som kontorudlejning. Der er brug for hele tiden at passe og pleje sine lejere og måske endda stille krav til dem om, at man i fællesskab ser på, hvordan butikken og konceptet kan udvikles og fintunes. Og vice versa. Men det er ikke længere en kamp for overlevelse, men i stedet et spørgsmål om, at de forskellige kanaler, den fysiske butik og online handel, skal støtte hinanden. Man ser varen på nettet, prøver den i butikken og bestiller den på sin telefon.

Det var en af de erkendelser, der blev tilgået igen og igen fra forskellig side på verdens største retailejendomsmesse Mapic.

For er der en ting, der er sikkert, så er det, at hvis der ikke er en oplevelse at komme efter, så bestiller man alt fra mælk til mohairsweatre på Ipaden hjemme i sofaen.

Derfor er lejere og udlejere nødt til i langt højere grad at samarbejde om at skabe den gode oplevelse. Og udlejerne i for eksempel en gågade bliver også nødt til at droppe sololøbet og samarbejde med naboen, for den gode oplevelse kræver ikke bare én fin butik men en egentlig destination.

Begge dele er i fuld gang i forlængelse af, at ejere af fysiske butikker nu i højere grad ser fremad i stedet for primært at klage over sårene i forbindelse med udbredelsen af internethandlen. I stedet forsøger man at se, hvordan man får det bedste ud af, at fremtidens butik er en "omni-channel" butik.

- Der er en langt større ro i branchen og en optimisme, som jeg ikke har set før. Man har vænnet sig til omni-channel tankegangen, så der er ikke længere den samme forskrækkelse eller panik over, hvilken indflydelse det får på den fysiske butik, men mere arbejdsomme

- Jeg oplever, at der er kommet en klar tendens i butiksmiljøet til at se muligheder fremfor begrænsninger, siger advokat og partner Claudia Mathiasen, Winsløw, der har været på Mapic hvert år i en årrække, men som oplevede et klart stemningsskift i år i retning af en mere optimistisk tilgang til den fysiske butiks overlevelse.

løsningsforslag til, hvordan man skaber optimal synergi mellem de forskellige kanaler, siger advokat og partner Claudia Mathiasen, advokatfirmaet Winsløw, der igennem en årrække har besøgt Mapic.

MAD OG DRIKKE PÅ ET UD AF FIRE HJØRNER

Det understøtter en ny analyse fra Colliers International, der blev udgivet på Mapic.

- Vi ser en markant lavere vækstrate i internethandelen, og vi forventer, at væksten vil toppe i 2025, hvorefter de forskellige kanaler vil udvikle sig ligestillet.

Colliers forventer, at efterspørgslen på fysiske butikker i fremtiden især vil komme fra nye kæder eller fra online giganter, der går fysisk. De kan ekspandere hurtigt, fordi de ikke allerede har store omkostningstunge distributionsnetværk og butikker på hvert et gadehjørne.

Flere steder med mad og drikke er en anden trend, der fortsat kommer til at præge gadebilledet. Det er ikke en ny trend, men andelen af butikker, der overgår til cafeer, restauranter, madmarkeder og bagerier med eller uden kaffestuer, er fortsat høj.

I England optager Food & Beverage nu over 25 procent af butikkerne i flere high street områder.

Det voksende antal restauranter og cafeer er en trend, som Colliers International forventer vil brede sig over hele Europa i løbet af de næste 10 år i takt med, at oplevelsesefterspørgslen fortsætter med at stige. Colliers International forventer, at detailhandlen vil vokse med 11,3 procent fra 2015 til 2025, mens forbruget på madsteder vil stige med 12,7 procent.

- Den loyale kunde bliver ikke længere knyttet til brandet, men til oplevelsen. Derfor har flere koncepter, der mixer varer med et tilbud om mad eller drikke, også succes, siger director Damian Harrington, EMEA Research, Colliers International.

Men det understøttes også af, at liv er på vej tilbage og ikke mindst prioriteres i centrum af byerne over hele Europa.

INSTAGRAM-GIRLS GÅR I PARFUMERIER

- Forbrugerne ændrer sig i disse år, men det gør high street også, fordi der er flere gågadezoner og der er stort fokus over hele Europa på at få livet tilbage til centrum. Succesfulde kvarterer vil både komme til at indeholde varer, services og Food & Beverage for at skabe bæredygtige, attraktive og oplevelses-drevede lokationer og destinationer, siger co-head of EMEA Research Paul Souber, Colliers International.

Pleje og skønhed

(Behovet for kvm til butikker med pleje og skønhed på 5 års sigt)

Spanien	+ 1,1 %	↑
USA	+ 1,6 %	↑
Storbrittanien	+ 1,7 %	↑
Italien	+ 4,2 %	↑
Tyskland	+ 4,5 %	↑
Kina	+ 8,1 %	↑

KILDE: CBRE.

Instagram-generationen driver udviklingen i efterspørgslen på butikker med pleje og skønhed som Matas, Macs, Sephora og Boozt.com.

Dada

LUKSUS ØKONOMI

KØKKEN

Skab merværdi på dit projekt

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

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

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

Velkommen

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

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

interstudio.dk

SMART WORKING
INTERSTUDIO
BUSINESS

> ***Især # viser, hvad der sælger. Så indret butikken efter dem.***
>
> *CBRE.*

Konkurrenten, erhvervsmæglerfirmaet CBRE, kom på Mapic med en række identificerede trends, som de mener kommer til at præge retailmarkedet.

- Først og fremmest tror vi på, at forbrugeren kommer til at sætte bekvemmelighed over alt. Det skal være nemt at handle. Millennials har ikke bil og vil ikke køre langt for at finde et hypermarked. Som en konsekvens af det kommer vi for eksempel til at se mindre dagligvareformater på centrale beliggenheder vinde frem. Vi ser det allerede med Irma City og Føtex Food. Bybilledet kommer til at ændre sig også med flere ekstremt konceptuelle butikker, siger Head of Retail Ole Hammershøj, CBRE.

En af tendenserne er netop behovet for den fysiske butik.

- Forbrugerne vil gerne kunne røre stoffet på en sofa. Det betyder, at vi kommer til at se flere e-handel butikker, der for at skabe en forbindelse til kunden, etablerer fysiske butikker. Forbrugerne vil gerne shoppe via flere kanaler, sålænge tingene er tilgængelige.

Det er tendenser, der allerede er begyndt at manifestere sig i Danmark.

- Vi har for eksempel set, at Ikea har valgt at genoverveje deres investering på Dybbølsbro i erkendelse af, at tingene ændrer sig hurtigt og det ikke nødvendigvis er en meget stor butik, der er brug for, men mere et sted, hvor du kan få "look and feel" og så bestille hjemme fra sofaen, siger Ole Hammershøj, der tror det kommer til at gavne hele retailbranchen.

- Det kommer til at betyde, at der kommer et øget engagement med kunden, hvis man som retailer kan gøre det rigtigt. Den direkte kontakt og guidning fra en dygtig medarbejder, der hjælper dig med at teste alle de bedste eyelinere kan ikke repliceres online. De online butikker, der klarer sig bedst er også dem, der har en fysisk tilstedeværelse fremover, men tingene er ikke uden omkostninger, for der følger jo et krav om service med for at levere den unikke oplevelse. Og der skal vi især i Danmark oppe os som nation for at yde service af international standard og fastholde interessen, siger Ole Hammershøj.

FLERE KÆDER FRA ASIEN KOMMER TIL EUROPA

En af de trends, der kommer til at præge efterspørgslen, består af butikker indenfor pleje og skønhed.

- Man ser et eksempel på det på Købmagergade, hvor der ligger Sephora, MAC, Rituals, Matas, Boozt og Illums store kosmetikudvalg indenfor få meter. Det er drevet af instagram-generationens enorme fokus på at tage sig godt ud. Fra ikke mindst den slags butikkers side vil vi se langt større brug af data og analyser fra SoMe, så de hele tiden ved præcis, hvor i butikken, de skal placere, hvilke produkter. Derfor skal butikken også være fleksibel at indrette, siger Ole Hammershøj.

En af de tendenser, som flere danske erhvervsmæglere i butikssegmentet er enige om er, at når det gælder nye brands skal man se mod Asien. I foråret åbner Uniqlo på Strøget, men de bliver formodentlig ikke det sidste asiatiske brand.

- Vi har haft møder med flere andre brands, og vi er sikre på, at der kommer interesse derfra, siger Ole Hammershøj.

Den sidste vigtige trend er hele underholdnings- og oplevelsesdelen, som trækker kunderne. Oplevelser i butikscentre kommer fremadrettet i højere grad til at bestå af eksperimenterende og innovative legepladser og events, der henvender sig til børn, og som forbinder fritid, retail og underholdning. Hvis børn trækker deres forældre med, så bliver de loyale kunder, der bliver længere. Men kun hvis de samtidig oplever noget nyt.

Butikscenter-giganten Unibail-Rodamco, der i Danmark ejer Fisketorvet, roterer for eksempel mindst 10 procent af deres butikker i centrene hvert år for, at kunderne hele tiden får en ny oplevelse. For at det kommer til at fungere optimalt kommer butiksudlejerne til at lytte til lejerne og ideudvikle sammen med dem.

- Vi kommer til at samarbejde, og vi kommer til at udveksle data. Der er ingen vej frem uden, siger CEO Christophe Cuvillier, Unibail-Rodamco. ■

Amagertorv er verdens 15. dyreste retaillokation

Selvom Danmark ofte bliver betragtet som et dyrt land både når det gælder dagligvarer og udvalgsvarer, så er det faktisk kun det 15. dyreste i Danmark at åbne en butik i med 24.000 kr. per kvm i leje for en topbeliggenhed på Amagertorv.

På Causeway Bay i Hong Kong koster det over 7 gange så meget. Her er verdens højeste retailleje med 190.000 kr. per kvm, mens New Bond Street i London er Europas dyreste retailbeliggenhed og nummer 3 på verdensplan.

Her har lejen stort set ligget stabilt på omkring 124.000 kr. per kvm årligt, og det viser, at luksus og highend-retailbrands stadig ser Storbritanniens hovedstad som en nøgledestination på trods af Brexit.

Det er første gang i 5 år, at Hongkongs Causeway Bay overgår New Yorks Upper 5th Avenue, ifølge opgørelsen fra Cushman & Wakefield RED, der har undersøgt 446 af de vigtigste retailgader rundt om i verden og rangordnet dem efter deres primære lejeniveau.

I Europa er Kaunas i Litauen den billigste high street gade med en årlig leje på 1.350 kr. per kvm.

Istanbuls Bagdat Caddesi oplevede det største fald i 2018 med hele 24 procent og ligger nu på 12.700 kr. per kvm.

- Der er stadig en betydelig appetit på de bedst beliggende butikslejemål i København og i de større byer globalt, hvor de stærkeste brands bruger butikker som led i en større kundeoplevelsesstrategi. Det er klart, at internethandlen og handel på andre digitale platforme i det hele taget har ændret den traditionelle fysiske detailhandel. Men mens de digitale markeder har givet virksomhederne mulighed for at øge tilstedeværelsen til alle døgnets timer, kan kundeoplevelsen stadig intensiveres i den fysiske butik – som derfor fortsat helst skal være placeret på de bedste beliggenheder, og det har drevet lejen op, siger partner og Head of Retail Kristian Vinggaard fra Cushman & Wakefield | RED.

#	BELIGGENHED	BY	LAND	LEJE KR./M2/ÅR
1	Causeway Bay (main street shops)	Hong Kong Island	Hong Kong *	190.000
2	Upper 5th Avenue (49th - 60th Sts)	New York	USA	160.000
3	New Bond Street	London	United Kingdom	124.000
4	Avenue des Champs Elysees	Paris	Frankrig	108.000
5	Via Montenapoleone	Milano	Italien	104.000
6	Ginza	Tokyo	Japan	86.500
7	Pitt Street Mall	Sydney	Australien	68.500
8	Myeongdong	Seoul	Sydkorea	64.500
9	Bahnhofstrasse	Zurich	Schweiz	60.500
10	Kohlmarkt	Wien	Østrig	36.500
11	Wangfujing	Beijing	Kina	33.500
12	Kaufinger/Neuhauser	München	Tyskland	33.000
13	Grafton Street	Dublin	Irland	28.000
14	Portal de L´Angel	Barcelona	Spanien	25.000
15	Amagertorv	København	Danmark	24.000

*Hong Kong er en Special Administrative Region (SAR) i Kina

Danmark er præget af 40 år gamle butiks-ejendomme

- Vi medinvesterer vores egne penge i de projekter, vi går ind i. Det sætter en naturlig begrænsning på størrelsen, og vi fokuserer på de eksisterende centre, hvor vi kan gøre en forskel, siger partner Stig Germann Mathiasen, Scandinavian Shopping Centre Partners.

For lidt over et år siden stoppede Stig German Mathiasen i advokatfirmaet Lundgrens og startede sammen med blandt andet den tidligere Steen & Strøm direktør Søren Brogaard, Scandinavian Shopping Center Partners, der er et set-up, hvor SSCP forvalter og udvikler butikscentre. Som sit første store projekt hjalp SSCP sidste år Blackrock med at købe Næstved Storcenter

- Vi har været i gang i lidt over et år og gennemført vores første investering. Vi ser os selv som en ny type samarbejdspartner. Vi har nichekendskab og er hverken administrator eller mægler, men i højere grad en forlængelse af investors interesse, og vi bidrager da også gerne selv, siger Stig Germann Mathiasen.

Målet er primært udenlandske investorer, som kan bruge teamets spidskompetencer indenfor retail, når de investerer i Danmark.

- Men det kan også være danske selskaber, der ikke har de kompetencer, vi kommer med, in-house.

Stig German Mathiasen ser et meget stort potentiale i butikscentermarkedet de kommende år.

- Det store ryk i udviklingen af butikscentre kom i 70erne og 80erne. Vi står nu med et marked, der er præget af 40-50 år gamle ejendomme. Samtidig bliver der ikke handlet så mange, og derfor mangler der flere steder frisk kapital til udvikling af centrene, hvis de skal være relevante fremadrettet også. Der er stor usikkerhed rundt omkring i forhold til, hvad man skal gøre for at være relevant. Det har skabt tilbageholdenhed i forhold til nye investeringer, men nu er de nødvendige.

Scandinavian Shopping Center Partners ser dog stadigvæk, at der er langt fra køber til sælger.

- Der er en del til salg og alligevel bliver der ikke handlet. Købere og sælgere er kommet for langt fra hinanden, og nogle steder ser vi, at det er et helt procentpoint, der skiller parterne. Vi fokuserer på de ejendomme, der er relativt skarpt prissat, men så til gengæld rummer et potentiale for udvikling.

DAL ERHVERVSMÆGLER | 70 300 555

dal.dk
Erhvervsmæglere & Valuarer MDE

Specialister i udlejning

Over 80 udlejninger årligt. Ring 70 300 555 for vurdering.

MARIELUNDVEJ 17 · HØRKÆR 2, 2730 HERLEV

INVESTERING | SAG NR. 21024395 | CA. 85% UDLEJET | KONTOR, LAGER & LET PRODUKTION | SJÆLDENT UDBUDT, MEGET VELBELIGGENDE | TIL SALG | DKK 29.500.000

TIL SALG · Herlev: 3.974 m2 kontor og lager. 85% udlejet. 10 lejere. 3 ledige lejemål.

Flot ejendom, opført i 1972 til hhv. produktion i 2 plan og kontor i 3 plan. Bygningen er siden opdelt i mindre lejemål, og mange arealer er konverteret fra lager/produktion til kontor. I dag fremstår bygningen som en præsentabel flerbrugerejendom. God eksponeret beliggenhed.

Ejendommen er veldrevet og velholdt. Indrettet med 13 lejemål fra 85 til 749 m². 10 udlejede lejemål. Tomgang på 3 lejemål, i alt 652 af 3.974 m². Alle lejemål i god kvalitet. Stor lejertilfredshed. Familieejet siden 1990. Yderligere byggeret og udviklingsmuligheder.

PRIS PR. M²	DKK 7.423
AREAL M²	6.166
GRUND M²	3.974
OPFØRT	1972
AFKAST %	6,5

FORBINDELSESVEJ 3, 2. · 2100 KBH Ø

KONTOR | SAG NR. 21024415 | TIL LEJE | DKK 1.950/m²

309 m² kontor i smukt pakhus ved Kastellet & Langelinie

309 m² flot & eksklusivt kontor på 2. sal. Kæmpe storrum med fritlagte bjælker, 4 kontor-/mødelokaler, køkken, samtalerum, toiletter og bad. God parkering. Ledigt nu.

AREAL M²	309
LEJE PR. M²	1.950
DRIFT PR. M²	INKL
OPFØRT ÅR	1915

STRANDBOULEVARDEN 58, ST. · 2100 KBH Ø

KONTOR | SAG NR. 21024421 | TIL SALG | DKK 1.195.000

78 m² hjørnebutik til istandsættelse

NYHED: 78 m² erhvervsejerlejlighed synligt beliggende på hjørnet af Strandboulevarden og Jens Munks Gade. 78 m² fordelt på 38 m² i stueplan + 40 m² i kælder. Ingen toilet eller køkken. Ledig til køber fra 1. januar 2019.

AREAL M²	78
PRIS PR. M²	15.320
OPFØRT ÅR	1907
ENERGIMRK.	D

NAI DANMARK
COMMERCIAL REAL ESTATE SERVICES, WORLDWIDE

DAL Erhvervsmægler | NAI Danmark er eksklusiv dansk partner til NAI Global, verdens største netværk af uafhængige erhvervsmæglere. NAI Global har 400 kontorer i 60 lande og 7.000 medarb.

Vi dækker Skandinavien med 21 kontorer i Danmark, Sverige og Norge. Læs mere på dal.dk, nai.dk og naiglobal.com. Kontakt os på +45 70 300 555.

Udvider paletten

- Der er ikke så mange advokater på Mapic som på Mipim, og tiden er ikke så skemalagt. Jeg har mødt mange, der er interesserede i at investere i Danmark. Det er en trend generelt, men man mærker den naturligvis især, når man bevæger sig derhen, hvor investorerne er, siger partner og advokat Rikke Hoffensetz Andresen, Kammeradvokaten.

Kammeradvokaten udvidede i 2017 sit fokus til i højere grad også at satse på det private transaktionsmarked, og i den forbindelse blev Rikke Hoffensetz Andresen og Philip Prochownik hentet fra henholdsvis Bech-Bruun og Plesner til at drive Fast Ejendom-teamet.

Mens stort set alle danske ejendomsadvokater af betydning er repræsenteret på Mipim, så er der kun ganske få på retailmessen Mapic, hvor Rikke Hoffensetz Andresen i år var blandt deltagerne. Det er en bevidst satsning at se nærmere ind i retailmarkedet.

-Vi er kommet godt i gang med M&A Real Estate transaktioner og byudviklingsprojekter. Det er afgørende, at vi forstår vores klienter og deres behov for juridisk rådgivning, og det udvikler sig i takt med markedstendenserne. Derfor er det interessant for os at være her på Mapic, hvor nye tendenser indenfor retailmarkedet drøftes og tydeliggøres. Der sker en række ting på det juridiske område sideløbende med de forandringer, butiksmarkedet oplever. Det gælder for eksempel de hurtige skift mellem Food & Beverage-koncepter og almindelig detailhandel, og det gælder pop-up butikker Her er der andre vilkår end i de traditionelle lejekontrakter, der gør sig gældende med korte opsigelsesvarsler, korte uopsigelighedsperioder og færre restriktioner, og det skal man være forberedt på at kunne håndtere optimalt, siger Rikke Hoffensetz Andresen.

Rikke Hoffensetz Andresen ser nogle spændende muligheder i markedet i øjeblikket.

- Der er nogle spændende retailprojekter til salg i øjeblikket, men der er også en række centre placeret på sekundære beliggenheder, der udfordres af den stigende internethandel. Den næste bølge indenfor af transaktioner kunne godt være netop de velbeliggende butikscentre samt lager og logistik, som der er øget fokus på på grund af den stigende internethandel, siger Rikke Hoffensetz Andresen.

Absalon bliver del af The International Retail Network

Mæglerfirmaet Absalon & Co, der har specialiseret sig i retailsegmentet, bliver en del af mæglerpartnerskabet The International Retail Network.

– Igennem tiden har vi i Absalon & Co fået mange henvendelser fra forskellig side i forhold til at etablere et samarbejde. Men vi har valgt ikke at indgå i faste internationale samarbejder. Det kan bestemt medføre en række fordele og skabe øget forretning, men det kan også give udfordringer, fordi samarbejder ofte starter på fælles forudsætninger, og så udvikler man sig måske forskelligt, siger indehaver og stifter af Absalon & Co, Stig Birk Dørler.

På årets Mapic kunne The International Retail Network offentliggøre de nye partnere i partnerskabet, hvor de 12 mæglere ejer en tolvtedel hver. Netværket tæller uafhængige erhvervsmæglerfirmaer fra Holland, Tyskland, Østrig, Belgien, Frankrig, Spanien, England, Irland, USA, Italien og Tjekkiet udover Danmark. Alle mæglerne skal være bedst til retail i deres marked, men de må godt have andre ydelser i paletten.

I alt er der 300 mæglere i det nye partnerskab, hvoraf de 9 sidder i Danmark i Absalon & Co.

– I starten var det meningen, at vi skulle stå for Danmark, men det er blevet til, at vi skal stå for hele Norden, siger indehaver Stig Birk Dørler, Absalon & Co. Her på The International Retail Networks stand på Mapic.

High street kommer til at lære af butikscentrene

- Vi skal i branchen være omhyggelige med hele tiden at være til stede i markedet og på messer som denne for at møde de internationale butikskæder og sige "husk Danmark". På den måde får vi udbygget vores udvalg af attraktive internationale brands i landet, siger Director Charlotte Sthaalros, Nybolig Erhverv København, her fotograferet på Mapic i november.

Butikscentrene har i mange år forsøgt at kuratere butiksmixet. Og selvom det ikke altid er samme ejer, så kommer strøgområder – eller på godt dansk "high street" – også til at gøre det fremadrettet. Når kunderne skal lokkes til, er man nødt til at skabe en destination, og det kan man kun, hvis man kan se mere overordnet på et område.

- Man er nødt til at tænke i destinationer for at skabe successer. Det unikke ved for eksempel Strøget og de omkringliggende gader er, at gaderne består af et mix af nationale og internationale brands, der tiltaler både den danske forbruger og turister. Det mix er den vigtigste faktor i den videre udvikling af shoppingoplevelsen i indre by, siger Director og Head of Tenant Representation Charlotte Sthaalros, Nybolig Erhverv København.

Men det er ikke lige nemt.

- Udfordringen er jo, at det kan godt være, at vi som rådgivere er enige om, at det vil være optimalt at skabe et mix af butikker, men det er ikke altid udlejerne har den samme forståelse. For en retailer er det vigtigt, at deres eget brand kan præstere på en placering, men lige så vigtigt, at der er det rigtige samspil i forhold til de omkringliggende brands.

Charlotte Sthaalros oplever i stigende grad, at mange retailmærker ser Norden som en samlet enhed, når de skal udvælge lokationer.

- På Mapic talte jeg med en række brands, som siger, at de vil ind i Norden, hvis de kan finde den rette beliggenhed. Jeg mødtes for eksempel med et brand, der ville have 40 nye butikker – heraf 20 i Europa. Men Danmark stod sidst på deres liste. Vi har altså en opgave i at sikre, at Danmark ikke bliver glemt, når store brands skal vælge deres lokation, og det er der for eksempel mulighed for på en messe som Mapic, siger Charlotte Sthaalros.

Nybolig Erhverv Københavns lejerrepræsentation har nu været i gang i to år og har blandt andet hjulpet en håndfuld danske brands med at etablere sig i andre europæiske byer.

-Vi har inden for de seneste to år hjulpet flere kunder med at etablere sig uden for Danmark - senest Mikkeller som åbnede i London i oktober. Derudover har vi haft besøg af mere end 15 internationale brands, som har vist interesse for København.

Der kan være tale om meget lange processer blandt andet, fordi internationale brands ikke går ind på et marked, hvis ikke de finder den helt rigtige lokation. For eksempel, er det alment kendt i branchen, at burgerkæden Five Guys gerne vil til København, men endnu ikke har fundet det rigtige sted.

Charlotte Sthaalros arbejder tæt sammen med Savills.

- Især de asiatiske brands ville jeg ikke selv kunne komme i kontakt med, men det kan jeg via Savills-samarbejdet, siger Charlotte Sthaalros.

Af Kristian Harald Vibæk Sørensen,
advokat, Kromann Reumert
kvs@kromannreumert.com

Ejendomshandel eller selskabshandel

Et stigende antal ejendomme sælges i selskabshandler fremfor egentlige ejendomshandler. Her kommer et overblik over fordele og ulemper.

Når fast ejendom ejes af et selskab, kan køber vælge at erhverve både ejer-selskabet og ejendommen. Men køber kan også nøjes med at over-tage selve ejendommen. Målet er det samme i begge tilfælde: Køber opnår rådighed over ejendommen, men de to scenarier har en række økono-miske og juridiske forskelle.

Isoleret køb af ejendommen vil typisk blive betragtet som den sikre løsning, fordi man ikke overtager ejer-selskabets eksisterende forpligtelser. I artiklen giver jeg mit perspektiv på, hvorfor den sikre løsning dog ofte vil være den mindst rentable, ligesom jeg skitserer nogle af fordelene ved en selskabshandel og gennemgår nogle faldgruber, som jeg oplever kan ødelægge muligheden for at medsælge ejer-selskabet.

GOD EJERSTRUKTUR ER EN FORUDSÆTNING FOR SELSKABSHANDLER

I salgssituationen viser det sig ofte, at en ejendomsportefølje ikke har været struktureret optimalt med salg for øje. Et klassisk eksempel er, når flere ejendomme og aktiviteter er ejet af samme selskab, men kun visse af ejendommene ønskes frasolgt. Det vanskeliggør et samlet salg af ejer-selskabet og den/de udvalgte ejendomme, der ønskes solgt. Sælger risikerer derfor at gå glip af de potentielle fordele ved en selskabshandel.

Det er muligt at omstrukturere en ejendomskoncern, hvis den aktuelle struktur ikke er optimal for et salg, men det vil gøre transaktionen dyrere. Derudover kan omstruktureringer udsætte det mulige salgstidspunkt, eksempelvis som følge af skattereglernes 3-årige holdingkrav, der gælder for visse omstruktureringer.

Ejerstrukturen skal derfor tilrettelægges i god tid, hvis man ønsker at sælge ejer-selskabet med, og det betaler sig at have lagt den rette strategi allerede ved købet af den enkelte ejendom.

ØKONOMISKE FORDELE VED KØB AF SELSKABET

Økonomiske fordele ved en sel-skabshandel er, lidt forsimplet, (a) at der ikke skal betales tinglysningsafgift af ejerskiftet, og (b) at akkumulerede ejendomsavancer og genvunde afskriv-ninger (udskudt skat) ikke udløses til beskatning.

Besparelsen på tinglysningsafgiften udgør som hovedregel 1.660 kr. og 0,6 % af ejerskiftesummen, mens størrelsen på den udskudte skat varie-rer fra handel til handel.

Når en ejendom stiger i værdi, vil avance og genvundne afskrivninger som udgangspunkt være skattepligtig for ejendommens ejer. Skatten udlø-ses dog først, når ejendommen sælges. Denne latente skattepligt betegnes regnskabsmæssigt som "udskudt skat".

Ved en selskabshandel sælges ejendommen ikke juridisk set, og ejendomsavancen beskattes derfor heller ikke på købstidspunktet, selvom køber indirekte opnår rådighed over ejendommen.

>

MIPIM 2019
GREATER COPENHAGEN

SKAL DU PÅ MIPIM 2019?
Støt op om Greater Copenhagen standen og vær med til at skabe maksimal opmærk-somhed omkring den danske bygge- og ejendomsbranche.

TILMELDING
Køb din adgangsbillet gennem Byggesocietetet – vi tilbyder en billigere pris end MIPIMs aktuelle.

SPONSOR
Kontakt Byggesocietetet og hør, hvilke fordele du får som sponsor på MIPIM 2019.

Læs mere på www.greatercph-mipim.dk

GREATER CoPENHAGEN

BYGGESOCIETETET

Køber overtager i stedet ejerselskabet inklusive den udskudte skatteforpligtelse som påhviler selskabet, mod at blive kompenseret ved reduktion i købesummen. Køber skal derfor betale en lavere købesum end ved isoleret køb af ejendommen.

Alt andet lige vil køber dermed kunne erhverve et selskab for 90 millioner kr., hvis selskabets ejendom er prissat til 100 mio. kr. og selskabet har en udskudt skatteforpligtelse på 10 mio. kr. Den udskudte skatteforpligtelse får derved effekt af en rentefri kredit i sammenligning med almindelige ejendomshandler, hvor køber allerede på købstidspunktet skulle betale 100 millioner kr.

Fordelen herved vil ofte være genstand for forhandling mellem parterne og ikke kun komme køber til fordel som i ovenstående regneeksempel.

ØVRIGE FORSKELLE

Der er naturligvis en række andre forskelle på køb af ejendom og selskab, og her vil jeg især nævne, at køber i en selskabshandel ikke opnår et nyt afskrivningsgrundlag for ejendommen, hvilket kun har betydning, hvis ejendomstypen er afskrivningsberettiget. Det er eksempelvis ikke tilfældet ved bolig- og kontorejendomme m.fl., og at køber overtager ejerselskabets eksisterende forpligtelser. Køber vil ofte være særligt bekymret for skatte- eller miljørelaterede krav.

Derfor vil de to forhold ofte også være udslagsgivende, når selskabshandlen fravælges.

SKAL RISIKO UNDGÅS FOR ENHVER PRIS?

Risiko har almindeligvis betydning for, hvor stort afkast køber vil forlange af en given investering. Hvis køber skal påtage sig en forøget risiko ved at medkøbe ejer-selskabet, skal afkastet tilsvarende være større.

Investor må derfor vælge mellem de to handelsformer ved at vurdere, om risikoen i den enkelte handel står mål med det konkrete afkast, der ofte vil være størst, når et salg gennemføres som selskabshandel.

STØRRE AFKAST VED KØB AF EJER-SELSKABET

Udskudt skat vil ofte udgøre et forholdsmæssigt stort beløb i en selskabshandel, fordi centrale dele af ejendomsmarkedet har undergået betydeli-ge værdistigninger de seneste ti år – med store ejendomsavancer til følge.

Vi har til illustration foretaget en stikprøve på ti selskabshandler, hvor ejendommenes forhandlede kontantværdi var mellem 50 og 300 millioner kr. Udskudt skat svarede i disse handler til mellem 1,8 og 15,3 procent – og i gennemsnit 6,6 procent – af ejendomsværdien.

Parterne i disse handler har dermed opnået en betydelig optimering i form af finansieringsbesparelse/købesumsforøgelse sammenlignet med direkte køb af ejendommene. Hertil kommer besparelse på tinglysningsafgiften.

Procentsatsen vil variere, men det er formentlig retvisende, at udskudte skatter jævnligt vil udgøre mere end 6 procent af ejendomsværdien. Der vil derfor ofte være et væsentligt økonomisk incitament til at gennemføre et salg som en selskabshandel, selvom transaktionsomkostningerne kan være højere, og risikoen naturligvis skal afvejes.

Det gælder særligt, hvis købers handelsvolumen gør, at en forøget risiko kan accepteres, blot risikoen opvejes af øget afkast, samt hvis køber samarbejder med professionelle juridiske og finansielle rådgivere, der behørigt kan afdække handlens risici.

Fravælger man konsekvent selskabshandlerne uden konkret at vurdere økonomi og risiko, medfører det øget kapitalbinding/højere finansierings-omkostninger og lavere afkast.

Af ovennævnte grunde er det derfor vigtigt at strukturere sin ejendomsportefølje hensigtsmæssigt, så man kan sælge ejer-selskabet frem for ejen-dommen. At sælger og ejerselskabet har "orden i penalhuset" er en forudsætning for de fleste professionelle købere og dermed en forudsætning for, at merværdien i en selskabshandel overhovedet kan komme i spil. ■

Lima
BY SCANRATE

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

(+)

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

Køb dit abonnement i dag og få adgang til et nyt område af ejendomsbranchen. Læs mere på estatemedia.dk/pluss

estate PLUSS

Sneland i 46 graders varme

Mens eksisterende butikscentre forsøger at genopfinde sig selv, så er der fuld fart på nye projekter, hvor omdrejningspunktet er oplevelser

Af Kamilla Sevel

Udvikling af nye centre kobles i stigende grad op på oplevelser. Folk i de vestlige lande bliver ikke længere tiltrukket af et center bare for at shoppe. Det kan gøres nemmere derhjemme.

Mange shoppingcentre fra 80erne og 90erne er ved at være udslidte i Europa og står overfor markante renoveringer. Men andre steder i verden er nye giga-projekter på vej. Fælles for dem er, at det er destinationen og oplevelsernes tiltrækningskraft, der er i centrum og ikke omvendt.

I Abu Dhabi er et nyt butikscenter til godt 7 milliarder kr. på vej. Adm. direktør Shane Eldstrom, Al Farwaniya Property Developments, der er et udviklingsselskab bestående af selskaberne NREC, National Real Estate Company, Agility og UPAC, United Projects for Aviation Services Company, udvikler Reem Mall, der bliver cirka 3 gange så stort som Danmarks største center, Fields.

Reem Mall bliver på godt 300.000 kvm og kommer til at indeholde 450 butikker inklusiv 85-100 F&B-outlets og en række leisure elementer med familien i centrum.

For en bæredygtighedsoptaget nordisk ejendomsaktør bliver det mest spektakulære nok verdens største indendørs sne- og skicenter med en konstant temperatur på minus 5 grader – også om sommeren, hvor det typisk er 46 grader varmt uden for i emiratet. Derudover kommer der en VOX biograf, som har særligt udstyr til børn, til en individuelt styret oplevelse og MAX screens foruden Magic Planet, som er den mest efterspurgte forlystelse i regionen og VR-universet Magic Planet.

– Det bliver et spektakulært center, og ikke mindst sneparken bliver noget særligt, siger Shane Eldstrom, Al Farwaniya Property Developments.

Centret åbner i 2020 og får 6.800 parkeringspladser. Ankerlejer bliver et hypermarked. Og mens man i Europa indskrænker hypermarkederne og tænker i alternativ anvendelse af kvm, fordi især non-food-afdelingerne ikke omsætter nok, så er man også her et helt andet sted i Abu Dhabi.

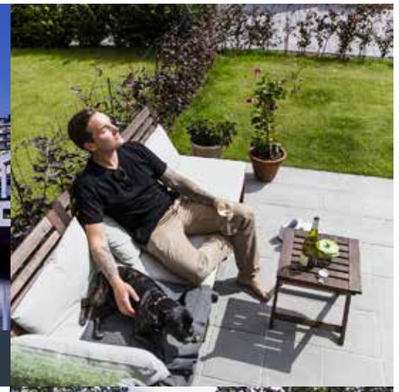
Mixet af butikker kommer både til at indeholde lokale, regionale og internationale brands som Virgin Megastore, Home Centre, Centrepoint, Stradivarius, Adidas, Ecco, Steve Madden, Bershka, Eataly, Paul og mange andre og det franske supermarkedsbrand Carrefour.

Reem Mall står færdigt i 2020.

200.000 kubikmeter armeret beton er på plads i Abu Dhabi, hvor 16 80 meter høje kraner pt er ved at rejse det nye shopping center, Reem Mall.

Oplevelser som et indendørs sneland skal trække folk til Reem Mall i Abu Dhabi, der er en af de 7 arabiske emirater. Hovedstaden Abu Dhabi har godt 1 million indbyggere.

Teglhusene, København SV



Munkemøllen, Odense C

MAN KAN BYGGE BYGNINGER OG MAN KAN BYGGE HJEM. DER ER EN VERDEN TIL FORSKEL.

Hesteskoen - København S

Upcycle Studios, København S

TAK FOR ÅRET DER GIK.

Strandengen, Køge

ARKITEKTGRUPPEN

Twister - København S

Sluseholmen, København SV

Ressourcerækkerne, København S

BYGGET TIL MENNESKER.
SKABT MED OMTANKE.

arkitektgruppen.dk

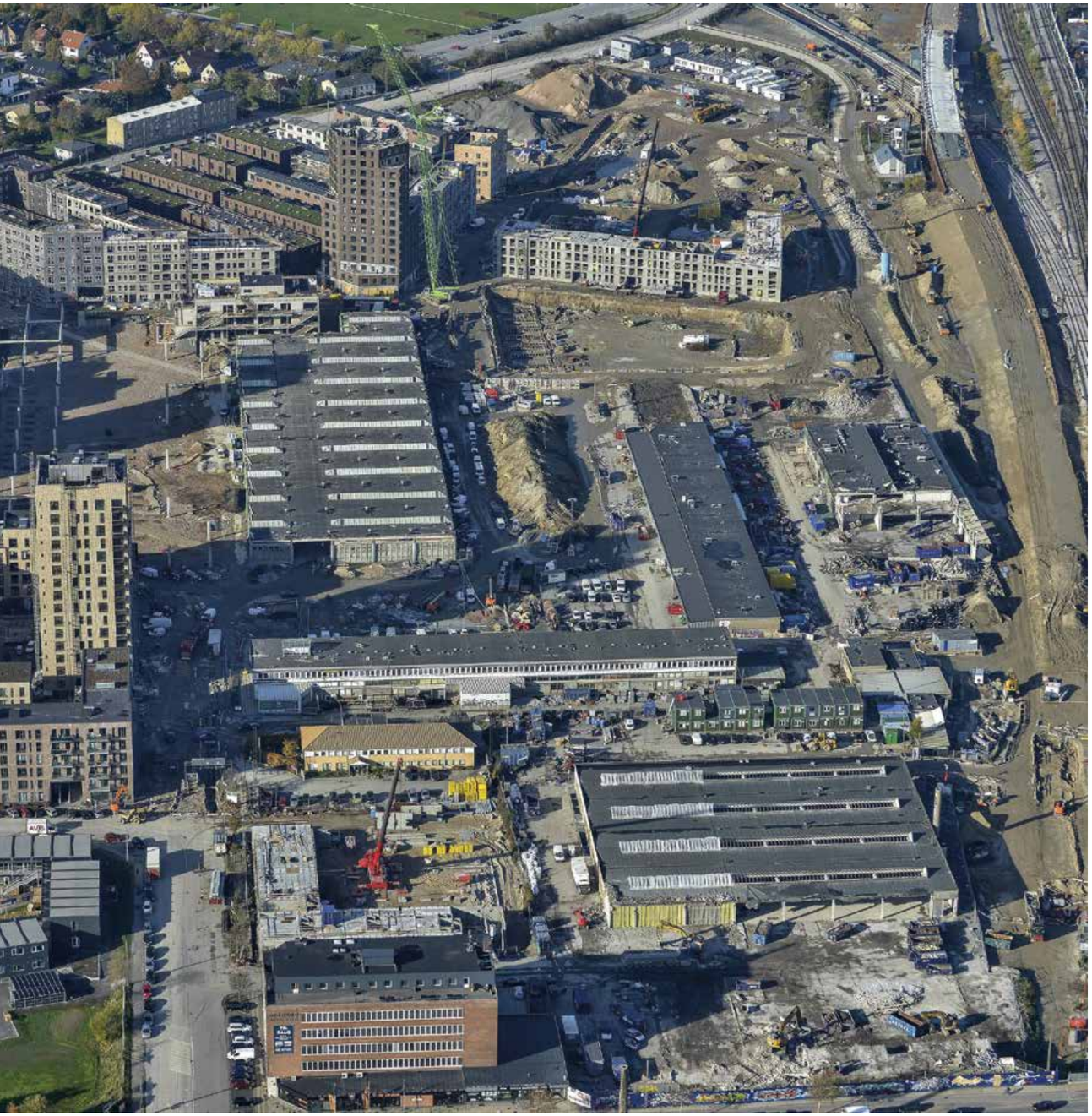


FOTO: FB GRUPPEN

I 2017 steg byggeaktiviteten af boliger i København til det højeste antal siden 1940, idet der blev bygget ca. 5.100 nye boliger. Og den stigning i byggeriet er der behov for. Kommuneplan 2015 viste et behov på 45.000 nye boliger frem mod 2027, og befolkningsudviklingen tyder på, at det behov ikke bliver mindre i den kommende 12-årige planperiode. Her fra Grønttorvet.

Pop-up debatter og folkekøkkener skaber vej til kommuneplanen

I 2019 skal København have ny kommuneplan. Den er vigtig for ejendomsbranchen for kommuneplanen udstikker retningslinjerne for al udvikling

Af Kamilla Sevel

Mere end 30 forslag til ændringer fra branchen. 155 høringssvar i alt, over 1.000 tilbagemeldinger på sociale medier, 5000 på en offentlig survey og over 1.000 interesserede i middag med mening og pop-up debatter.

Den næste kommuneplan kommer i høring i efteråret 2019. Men inden kommunens embedsmænd udarbejder et egentlig oplæg, har de i efteråret 2018 inviteret bygge- og ejendomsbranchen og med den grundejerne i Københavns Kommune til at komme med ideer og forslag til Kommuneplanstrategi 2018, som går forud for Kommuneplan 2019.

- Der har været meget stor interesse for at byde ind, siger planchef Kenneth Horst Hansen, Københavns Kommune, om den proces, han har haft ansvaret for de seneste måneder, der har skullet sikre, at såvel den almindelige københavner som ejendomsbranchen blev hørt i forhold til den kommende kommuneplan.

Derfor er han også rigtig glad for de mange svar. For hvad enten kommunen vælger at følge de mange bemærkninger, kommentarer og ønsker fra branchen og andre, så er dialogen altafgørende for, at embedsmændene og i sidste ende politikerne træffer de rigtige beslutninger. Og når det gælder ejendomsbranchen, så er netop udformningen af kommuneplanen forretningskritisk for projektudviklere og investorer. Kommuneplanen har stor betydning for aktiviteten og dermed for hele den del af branchen, der rådgiver om nye projekter, konverteringer og renoveringer.

- Københavns hastige udvikling stiller byen overfor en række udfordringer: Der er pres på boligmarkedet, fremkommeligheden og byens institutioner. Og ikke alle københavnere er ramt positivt af det økonomiske opsving. Det skal vi tage hånd om, så København også

fremover er en velfungerende by med velfærd og høj livskvalitet, påpeger overborgmester Frank Jensen i oplægget til kommuneplanen.

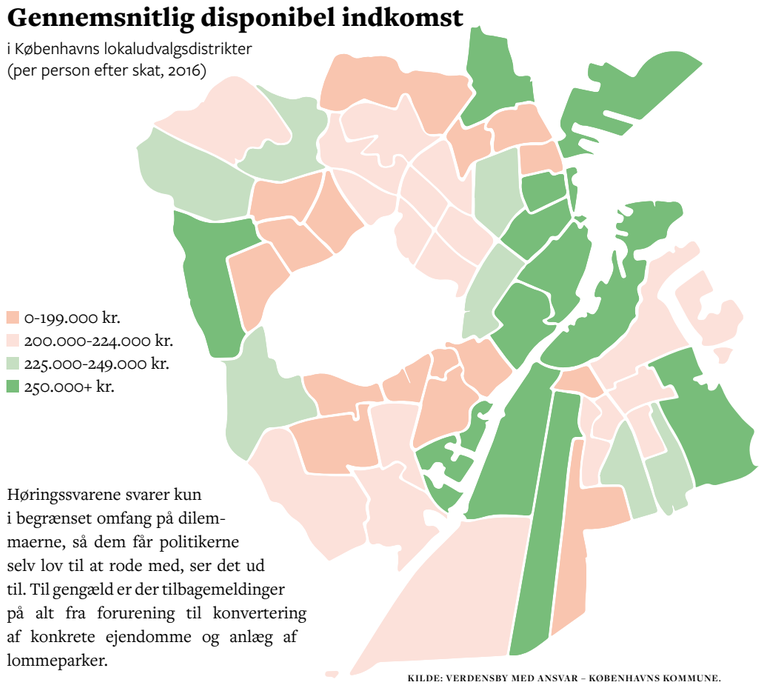
Kommunen vil også meget gerne sikre sig, at dem, der i sidste ende skal drive udviklingen markedsmæssigt, også allerede på dette tidlige stadie kommer med input. Derfor er hele processen grebet anderledes an med 6 udfordrende – og også svære – dilemmaer i strategien 'Verdensby med ansvar – Forslag til Kommuneplanstrategi 2018'.

Det er dilemmaer, som i høj grad har betydning for branchen. Prøv for eksempel at svare på følgende 6 udfordringer, inden du læser videre:

- Hvordan håndteres befolkningstilvæksten, så der sikres boliger til alle?
- Hvordan gøres de udsatte boligområder til kvarterer med høj tryghed?
- Hvordan sikres en effektiv, bæredygtig og kollektiv transport samtidig med, at der er plads til biler?
- Hvordan sikres det, at København fortsat har plads til store kontorvirksomheder?
- Hvordan fastholdes Københavns særegenhed og unikke kvaliteter samtidig med, at der åbnes op for en fortætning og nybyggeri i byen?
- Hvordan fastholdes gode rammer for københavnernes hverdagsliv samtidig med den stigende turisme?

Gennemsnitlig disponibel indkomst

i Københavns lokaludvalgsdistrikter
(per person efter skat, 2016)



KILDE: VERDENSBY MED ANSVAR – KØBENHAVNS KOMMUNE.

Høringssvarene svarer kun i begrænset omfang på dilemmaerne, så dem får politikerne selv lov til at rode med, ser det ud til. Til gengæld er der tilbagemeldinger på alt fra forurening til konvertering af konkrete ejendomme og anlæg af lommeparker.

- Vi har valgt at gribe det helt anderledes an denne gang og har blandt andet arrangeret fem pop-up debatter med markante københavnere. Jeg har selv været ude at debattere med Mads Nørgaard om byens udvikling for at nævne et eksempel. Tilgangen har vist sig at være god i forhold til at forholde sig til den kommende kommuneplan, siger Kenneth Horst Hansen.

Kommunens topembedsfolk har også været i folkekøkkener og spise sammen med borgerne.

- Der bliver en anden debat, når man sætter sig ned og spiser sammen og starter samtalen >

Både i København, i resten af Danmark og i andre nordeuropæiske storbyer, er der en tendens til stigende ulighed. Københavnernes løn er generelt stigende men de rigeste københavnske lønmodtagere har fået større lønstigninger end de fattigste. Der er generelt en stigende tryghed i København, som dog er under pres, og særligt de udsatte byområder oplever periodevis problemer med tryghed i hverdagen.

PROPERTY MANAGEMENT

FACILITY MANAGEMENT

BYGGETEKNISK RÅDGIVNING

FINANSIEL RÅDGIVNING

Cobblestone

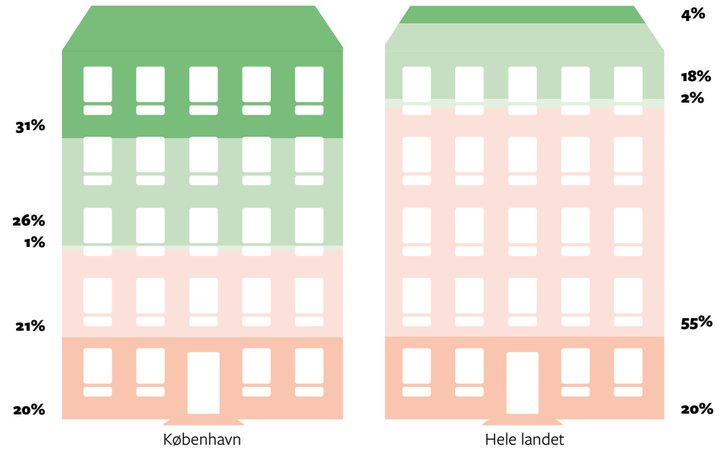
Hos Cobblestone vokser vi med vores kunder og er på få år blevet en af branchens største og mest alsidige spillere. Vi er i dag over 100 ansatte, der arbejder målrettet på, at du som ejendomsejer kan nå dine mål. Hos os er det business casen og dine serviceønsker, der bestemmer, hvordan vi forvalter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

Kontakt direktør Rasmus Juul-Nyholm
rjn@cobblestone.dk

www.cobblestone.dk

Fordeling af boliger

307.843 boliger i København i 2017



KILDE: VERDENSBY MED ANSVAR - KØBENHAVNS KOMMUNE.

med "nå, hvor bor du så henne og hvor længe har du boet der?" og "er du glad for det?".

En ting er gået igen for alle de dialoger, planchefen har haft.

- Jeg har ikke mødt et eneste menneske på noget niveau, der ikke synes, at der skal være plads til alle i København. Jeg har hørt nogle, der er irriterede over, at bopælspligten omgås ved nybyggeri og nogle, der synes, at byen er blevet for dyr. Og jeg har hørt mange kritisere, at vi ikke kan løse udfordringen med at skaffe boliger til alle, der er til at betale. Det gælder lige fra studerende til børnefamilier og til forældregenerationen, der er frustrerede over, at det er så svært at skaffe en bolig til deres studerende børn, siger Kenneth Horst Hansen.

Der er også skabt en erkendelse er, at der er efterspørgsel på nye boliger i hele byen og ikke kun i de store byudviklingsområder.

- Det skaber mobilitet, at der er nybyggeri flere steder i byen. I Tingbjerg er der for eksempel flere ældre, der virkelig gerne vil flytte til mere ældreegnede boliger, men de vil ikke flytte ret langt. Derfor bliver de boende. Samme situation har vi over hele byen. En måde at løse det på er at skabe mulighed for nybyggeri lokalt, så vi får gang i udskiftningen i boligmassen, og så der opstår et tilbud til de borgere, der faktisk gerne vil flytte. Det vi skal debattere er blandt andet, hvordan vi fortsat samtidig bevarer de eksisterende kvaliteter ved København, og hvad udviklingen eventuelt er på bekostning af, siger Kenneth Horst Hansen. Over 30 af de henvendelser forvaltningen har modtaget er fra ejendomsbranchen. Mange af dem via rådgivere som arkitekter eller andre, der har formuleret et konkret projekt for en eller flere grundejere.

- Vi har fået over 30 henvendelser fra branchen, og de er rigtig vigtige at få ind nu. I princippet kunne de i modsat fald ende med over 30 kommuneplantillæg. En lang række af dem er fra grundejere, der gerne vil konvertere og måske rydde et område og bygge boliger. Dilemmaet i den forbindelse er, at vi på den ene side skal sørge for at tilvejebringe nye byggemuligheder, men på den anden side skal vi også sikre, at byen fortsat rummer erhvervsområder med beskedne huslejer, hvor kreative erhverv og mindre erhvervsvirksomheder kan finde lokaler.

København har allerede en række kreative zoner af den slags, der er låst, så de ikke bare kan rives ned, og hvor bebyggelsesprocenten >

ACCURA

Accura udbygger sin førerposition inden for fast ejendom

Ejendomsmarkedet er i rivende udvikling. Det samme er Accuras Afdeling for Fast Ejendom.

Accura har i mange år været blandt Danmarks førende advokatfirmaer inden for rådgivning om fast ejendom. Vores Afdeling for Fast Ejendom er tier 1-rated i alle internationale legal guides og er kendt for sin høje faglighed og kommercielle tilgang til kompleks juridisk rådgivning.

Afdelingen har med partnerne Henrik Groos og Jon Dyhre Hansen i front arbejdet med omfangsrige ejendomstransaktioner i en årrække. De har med deres brede ekspertise og solide forretningsforståelse sammen med resten af afdelingen udgjort en af hjørnestenene i Accuras succes.

Fra januar 2019 udvider og styrker vi vores Afdeling for Fast Ejendom som et led i at gøre plads til næste generation. Advokat Mads Berg, der har været ansat hos Accura siden 2011, udnævnes til partner, mens Lasse Stjernholm Detlevsen indtræder som ny partner. Med Mads og Lasse understreger vi vores ambition om ikke blot at fastholde, men også at udbygge vores førerposition inden for juridisk rådgivning om fast ejendom.

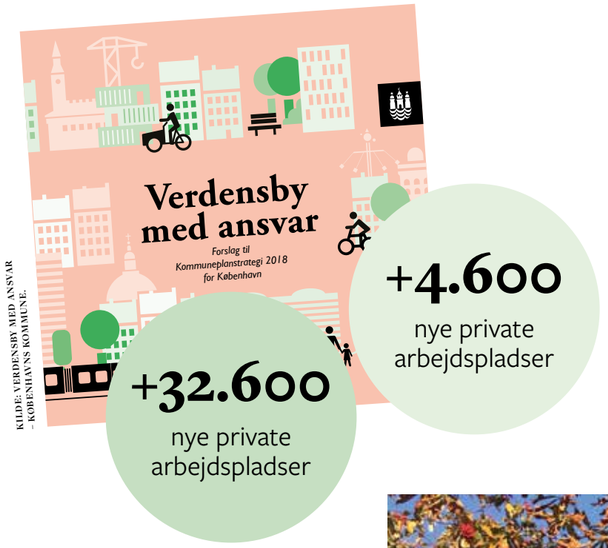
Vi glæder os meget til at byde Mads og Lasse velkommen i partnerkredsen.

Henrik Groos
Partner

Jon Dyhre Hansen
Partner

Mads Berg
Nyudnævnt partner

Lasse Stjernholm Detlevsen
Ny partner



KILDE: VERDENSBY MED ANSVAR – KØBENHAVNS KOMMUNE.

er nede på 60. Mange af dem er placeret i Nordvest.

- Et eksempel er i vores Nordvestkvarter, hvor vi i dag har et levende kreativt miljø. Hvis vi havde givet køb på den kreative zone der, så var området nok blevet saneret.

Nu skal der tages stilling til alle de mange ønsker, og så bliver næste skridt, at det egentlige forslag til kommuneplan bliver udgivet i forsommeren. Høringen starter til august.

- De opmærksomme aktører i ejendomsbranchen har også i forbindelse med tidligere kommuneplaner holdt sig til, men vi har prøvet mere aktivt at få dem til at tage stilling til deres rammer i denne omgang, og det synes jeg er lykkedes. Nu er det politikerne, der skal vælge, hvad der skal med, og som altid er kommunen åben overfor dem, der vil skabe udvikling, men skal også sikre, at der er en balance, der tager vare på alle interesser, siger Kenneth Horst Hansen.

- Generelt kan vi konstatere, at folk, der har boet her længe, er enormt stolte af, at København faktisk har genrejst sig og er i positiv udvikling, og den succesoplevelse, som København er i øjeblikket, og som folk er meget bevidste om, den vil vi gerne bygge videre på, siger planchef Kenneth Horst Hansen, som blandt andet har været til pop-up arrangement københavnersnak med Mads Nørgaard.

Professionel investering i ejendomme og byggeprojekter:

Skal dine planer udfordres og styrkes – og finansieres?

Står din næste investeringsejendom klar til køb – eller er den stadig på tegnebrættet? Er den til porteføljen eller hurtigt videresalg? Uanset svaret, så kan investeringen typisk optimeres med kvalificeret rådgivning og strategisk sparring. Og en individuelt tilpasset finansiering.

Ved investering i bolig-, kontor- og forretningsejendomme kommer vi hele vejen rundt, så du kan træffe dine beslutninger på et kvalificeret grundlag.

Meget mere end finansiering
Vi tilbyder dig et stærkt hold af kompetente, branchekendte specialister med god erfaring – og er klar til at rådgive, udfordre og styrke dine investeringsplaner og finansiering. Fra renterådgivning og risikostyring til en overordnet tilpasning af porteføljen efter virksomhedens strategiske målsætninger.

- Du får en fleksibel, finansiel partner, der er klar til hurtig handling
- Du får tryghed for at gældende love og regler bliver overholdt
- Du får individuelt tilpassede løsninger på realkredit og bank
- Du får strategisk rådgivning og finansiering i én værdifuld relation

Er du klar til udfordrende rådgivning
– så kontakt Flemming Olesen på 24 29 15 25 eller på flo@jyskebank.dk.

JYSKE BANK

DEN SVÆRE BORGERINDDRAGELSE

Det er lovpligtigt at sende selve kommune-planerne og lokalplanerne i høring, men over hele landet arbejder kommunerne på yderligere borgerinddragelse for at sikre forankringen af ny udvikling og inddrage de gode ideer og eventuelle kritikpunkter tidligt i planprocesserne.

Københavns Kommune har i forbindelse med kommuneplan 2019 taget en række nye værktøjer i brug. Blandt andet har kommunens embedsmænd deltaget i pop-up debatter med kendte københavnere, været til middag i folkekøkkener og sikret sig meninger på københavnersnak.dk

Blandt de mange høringssvar, der er kommet på oplægget har vi plukket følgende fra nogle af dem. Se alle høringssvar på **blivhoert.kk.dk**

> Det er ønsket, at ejendommene kan fortættes med en bebyggelsesprocent højere end 110. Det kommende kvarter omkring Østre Gasværk, har i boligområdet 4246 (af typen B5) en bebyggelsesprocent på 185. I boligkarreerne syd for området er der også tættere bebygget. En højere bebyggelsesprocent vil derfor i højere grad svare til tætheden af de omkringliggende boligarealer.
>
> Høringssvar fra Fokus Asset Management med 8 specifikke forslag til ændringer af plangrundlag på konkrete adresser

> Sig mig engang, er I komplet vanvittige? Der skal bygges på Tippen, på Stejlepladsen, og hele det rekreative areal ved Bådehavnsgade? Er i klar over at det er fredet? Er i klar over at det er et af de sidste tilbageværende naturområder og åndehuller for Københavnere? Er i komplet ligeglade med hvad borgerne mener? Jeg har aldrig været ude for noget lignende, og jeg har ellers været ude for en hel del.
>
> Max Kim Tobiasen, København S.

> Et tæt regionalt samarbejde er efter vores mening enormt vigtigt for at sikre, at der findes gode og varige løsninger hvad angår for eksempel udsatte boligområder, boligmanglen, infrastrukturen og forbedrede rammer for virksomhedernes udvikling. I et sådant samarbejde kan man også finde mere plads til at lave boligeksperimenter og giv rum for midlertidige boliger, som strategien efterlyser. På den måde mindsker man også presset på brokvartererne, og man kan undgå, at København føler sig fristet til at forgribe sig på byens grønne områder, historiske bygninger og kulturelle spor fra tidligere tiders byliv for at løse dilemmaerne. Københavns Kommune bør tage ansvar for at skabe en sådan verdensby!
>
> Høringssvar fra Vesterbro Lokaludvalg

> I forbindelse med ejendommen Vibevej 20, København NV ønsker ejer at muliggøre konvertering til studieboliger i eksisterende ejendom.
>
> Høringssvar fra Over Byen Arkitekter

> Ørestad skulle skåne indre by mod højhuse. Men også "Brobydele" og allerede tætte byområder bør skånes. Højhuse bør være en undtagelse, og da kun hvis de får tårnkarakter som i Hjørringgade.
>
> Østerbro Lokaludvalg er stærkt imod tanken om det høje H.C. Andersen højhus og en større forlystelsespark på Nordhavn.
>
> Høringssvar fra Østerbro Lokaludvalg

Vi kender ejendomsbranchen

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

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

Redmarks ejendomsspecialister:

Aalborg

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

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

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

København

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

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

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

Aarhus

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

redmark.dk

Redmark
VI STÅR TIL REGNSKAB

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

VI SES TIL

Conference in the Sky

2019

Flyv med branchekolleger og Estate Media den 11. marts fra Københavns Lufthavn til MIPIM 2019 i Cannes. Undervejs får du interessante indlæg fra ejendomsbranchen, en god flyfrokost og drinks ad libitum.

Læs mere på **estateviden.dk** og skriv dig på venteliste hos Nanna Vestergaard på **vestergaard@estatemedia.dk**

estate MEDIA

Samarbejdspartnere:

AB CLAUSEN Rådgivende Ingeniører A/S

APCOA PARKING

danbolig SAMARBEJDER MED NORDEA

estate MEDIA

Københavns Lufthavne CPH

WINSLØW

Sparring om fremtidens ejendoms-finansiering

Har I den optimale realkreditfinansiering i jeres erhvervsejendomme?
Realkredit Danmark er specialister i erhvervsejendomme. Vi tilbyder professionel sparring, så I får en optimal finansiering af jeres ejendomsinvesteringer. Kontakt os, så vi kan udveksle viden om ejendomme.

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

REALKREDIT Danmark

BRANCHEGUIDE

Oversigt over virksomheder i bygge- og ejendomsbranchen

estate MEDIA

Administratorer

CEJ EJENDOMSADMINISTRATION A/S

Meldahlsgade 5, 1613 København V
Tlf.: 33 33 82 82
Kontakt: Anne Marie Oksen, administrerende direktør
Email: amo@cej.dk
Web: www.cej.dk
Vi er specialister i skræddersyet 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 EJENDOMSPARTNER AS

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

COBBLESTONE A/S

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

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

NEWSEC DATEA

Lyngby Hovedgade 4, 2800 Kgs. Lyngby
Tlf.: 45 26 01 02
Kontakt: 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

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.

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.

EJENDOMSVISIONER.DK

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

Advokater

ACCURA

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

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.

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.

BRUUN & HJEJLE

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

JORDAN | LØGSTRUP

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

DLA PIPER DENMARK

www.dlapiper.dk

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

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

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

KLAR ADVOKATER

Indiakaj 12, 2100 København Ø
Tlf.: 72 28 91 00
Kontakt: Søren Plomgaard, advokat, partner
Email: sp@klaradvokater.dk
Web: www.klaradvokater.dk
KLAR Advokater rådgiver såvel små som store aktører inden for alle områder relateret til fast ejendom.

GORRISSEN FEDERSPIEL

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

LUND ELMER SANDAGER

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

HORTEN ADVOKATPARTNERSELSKAB

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

LUNDGRENS ADVOKATPARTNERSELSKAB

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

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.

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.

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

Analyse

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

NT ADVOKATER
Østbanegade 55, 2100 København Ø
Tlf.: 35 44 70 00
Kontakt: Knud-Erik Kofoed, advokat (H), partner

Email: kek@ntadvokater.dk
Web: www.ntadvokater.dk
Specialistrådgivning inden for fast ejendom, projektudvikling, transaktion, finansiering, udbud og opførelse samt drift.

Arkitekter

KUNSTNER LINA MUREL JARDORF
Atelier Æbleblomst Gård, Kollerød Bygade 36, 3450 Allerød

Tlf.: 23 99 18 99
Kontakt: Lina Murel Jardorf
Email: Lina@LinaArt.dk
Web: www.LinaArt.dk

Unikke bronzeskulpturer og malerier til store og små virksomheder og domiciler. Kendt fra udstillinger hos Sjælsøe Gruppen, Nordania Leasing, Deloitte mf.

Skulptur til Deloitte

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

SIGNAL ARKITEKTER APS
Århusgade 88, 2. sal, 2100 København Ø
Tlf.: 35 29 30 70
Kontakt: Gitte Andersen, Global Head of Workplace Management & Design og Head of SIGNAL UK
Email: gitte.andersen@signal.issworld.com
Web: www.signal.issworld.com
Vi rådgiver om proces- & rumdesign, og udformer rum, der befordrer trivsel.

VINCIT ADVOKATER
Trondhjems Plads 3, 4., 2100 København Ø
Tlf.: 70 26 02 64
Kontakt: Tina Grønning, advokat (H)
Email: tg@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.

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

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.

Asset management

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

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

Ejendomsselskaber

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

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

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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

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

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.

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.

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

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

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.

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.

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

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.

Erhvervsejendomsmæglere

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

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

COLLIERS INTERNATIONAL DANMARK
Gammel Kongevej 11, 1610 København V
Tlf.: 70 23 00 20
Kontakt: Peter Winther, CEO
Email: peter.winther@colliers.com
Web: www.colliers.com
Rådgivning, salg, udlejning, investering, vurdering, analyse. Fem afdelinger i Danmark.

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

DANBOLIG ERHVERV KØBENHAVN
Østerfælled Torv 10, 2100 København Ø
Tlf.: 32 83 06 10
Kontakt: Mads Roepstorff, direktør
Email: mads.roepstorff@danbolig.dk
Web: www.danboligerhverv.dk
Salg, vurdering, udlejning, rådgivning, ejendomsoptimering, og investeringsejendomme

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
Vi har mange års erfaring i projektsalg, aptering, materialer/valg, indretning mm.

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.

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.

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.

FIND DIN NÆSTE SAMARBEJDSPARTNER I BRANCHEGUIDEN
Kontakt Michael Mortensen på +45 28 34 03 19
eller Katja Kryger på +45 24 69 81 91
estate MEDIA

home Projekt
v/Lone Bøegh Henriksen A/S

Teglholmsgade 66A
2450 København SV
Tlf.: 33 33 03 05
projekt.teglholm@home.dk

Vi er din samarbejdspartner på projektsalg og udlejning. Vi leverer indsatser på højeste niveau med fokus på at skabe merværdi for vores kunder.

homeprojekt
Lone Bøegh Henriksen A/S

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.

Thorkild Kristensen
Ejendomsmæglerfirmaet

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

LA COUR & LYKKE Erhvervsmæglere

Facility management

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

DEAS

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.

LINTRUP & NORGART ERHVERVSMÆGLERE

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

EJENDOMSVIRKE A/S

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.

RICS savills An International Associate of Savills
Nybolig Erhverv

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.

Green circle

Nybolig Erhverv A/S

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

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

savills An International Associate of Savills
Nybolig Erhverv

Finansiel rådgivning

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

MagniPartners

Totale finansieringsløsninger og rådgivning til ejendomskunder

JYSKE BANK

Storkunde Erhvervsejendomme · Klampenborgvej 205 · Lyngby
Flemming Olesen · Tlf. 24 29 15 25 · flo@jyskebank.dk

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.

MØLBAK Landinspektører A/S

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.

NIRAS

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

Skel:dk landinspektører

Inventar

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

Quooker DEN KOGENDE VANDHANE

Medie og kommunikation

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.

MAXGRUPPEN REKLAMEPROJEKTER

Landinspektører

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

LE34

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

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

ParkZone A/S

Valhøjs Allé 174-176, DK-2610 Rødovre

PARK ZONE VI SKABER PLADS

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.

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.

BRANCHENS BILLIGSTE SYNLIGHED

Kontakt Michael Mortensen på +45 28 34 03 19
eller Katja Kryger på +45 24 69 81 91

estate MEDIA

Salgs- og udlejningsportaler

LOKALEBASEN.DK A/S

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

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.

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.

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.

FB GRUPPEN

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

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.

INNOVATER A/S

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

Rekruttering

AMALIE SEARCH & SELECTION APS

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

Revisorer

DELOITTE

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

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.

EY

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

REDMARK STATSAUTORISERET REVISIONSPARTNERSELSKAB

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

SKAL DIN VIRKSOMHED STÅ HER?

Se mere på www.estatemedia.dk/brancheguide
Kontakt Michael Mortensen på mortensen@estatemedia.dk eller på +45 28 34 03 19 eller Katja Kryger på kryger@estatemedia.dk eller på +45 24 69 81 91 og få mere at vide om, hvordan du kommer med i branchens mest eksklusive opslagsværk.

estate MEDIA

Fra skåltale til handling

Endnu har vi kun set toppen af isbjerget. De 17 verdensmål kommer til at få afgørende betydning for ejendomsbranchen, og der er masser af muligheder for at tappe ind i tankegangen

Af Kamilla Sevel

Projektet UN17 Village består af boliger til omtrent 830 nye ørestadboere, og en række offentlige fællesfunktioner. Der bliver opført et spisehus, hvor man kan mødes om måltidet; en lobby med arbejdspladser og tilknyttede gæstelejligheder; en delecentral med værksted og et fællesvaskeri, der bruger regnvand. Der bliver også opført et fælleshus og et stort badehus med spa, sauna, svømmebad, motionsrum og omklædning.

I november kårede By & Havn det bedste projekt til Ørestads sydligste spids og dermed fik det vindende team retten til at købe byggefeltet. Vinderprojektet henter inspiration i FNs 17 verdensmål og går under navnet UN17 Village.

Det bliver NREP med rådgiverne Lendager Group og Årstiderne Arkitekter, der kommer til at bygge. I konkurrencen er de fire teams blandt andet blevet vurderet på publikumsorienterede funktioner, åbenhed i bebyggelsen og bæredygtighed. By & Havn stiller krav om, at byggeriet skal bæredygtighedscertificeres til minimum guld efter standarden DGNB.

Det er alt sammen afgørende valg, der taler direkte ind i hele tankegangen bag verdensmålene.

- Verdensmålene rummer et enormt potentiale for bygge- og ejendomsbranchen. Men det gør de især, hvis man ikke udelukkende fokuserer på de mest oplagte som mål nr. 11. Hvis man kan få positioneret sig rigtigt og vise, hvor meget værdi branchen kan tilføre, kan det ikke alene bruges i forbindelse med danske projekter men også som eksportvare, siger Ole Kjerkegaard, der tidligere har været global direktør i Novo Nordisk for Corporate Sustainability og i dag rådgiver om implementeringen af FNs verdensmål, hvor han blandt andet arbejder med arkitektvirksomheder i at se potentialet. Først og fremmest efterlyser han, at arbejdet med verdensmålene bliver flyttet fra skåltaler til konkrete mål, og det er netop det, der sker med UN17 Village.

830 NYE BEBOERE

Projektet består af boliger til omtrent 830 nye Ørestadbeboere og en række offentlige fællesfunktioner. Der bliver bygget et spisehus, hvor man kan mødes om måltidet; en lobby med arbejdspladser og tilknyttede gæstelejligheder; en delecentral med værksted og et fællesvaskeri, der bruger regnvand. Der bliver også opført et fælleshus og et stort badehus med spa, sauna, svømmebad, motionsrum og omklædning.

- Det bliver et bæredygtigt boligbyggeri, der med afsæt i en omsætning af FNs 17 verdensmål vil sætte nye standarder for byggeri i urban kontekst. Byggeriet vil have udadvendte, offentlige funktioner, der skaber rum for nærvær, gode naboskaber og fællesskab. Der kommer både et spisehus, lobby, fælleshus, delecentral og badehus og på den måde bliver det et projekt, der kommer hele kvarteret til glæde, siger adm. direktør Anne Skovbro, By & Havn.

Navnet UN17 Village refererer til FN's 17 verdensmål og afspejler vinderteamets bæredygtige ambitioner for projektet. De fem karreer får hvert sit udtryk og bygges i høj grad af genanvendte materialer og komponenter.

17 MÅL OG 169 DELMÅL

- UN17 Village er resultatet af et ambitiøst samarbejde mellem arkitekter, ingeniører og vores egen boligudviklingsorganisation. Jeg tror og håber på, at projektet kan medvirke til at sætte nye standarder for, hvordan vi som ejendomsudviklere kan berige det byggede miljø med fokus på beboere og fællesskaber, sundhed, klima, biodiversitet og øget gen- >

57%

af de danske kommuner betragter verdensmålene som vigtige eller meget vigtige.

KILDE: DELOITTE - FRA GLOBALE MÅL TIL LOKAL UDVIKLING. NORDISK RAPPORT 2018.

anvendelighed af materialer, siger partner Rune Højby Kock, NREP.

NREP har tidligere investeret i Upcycle Studios, der er bygget af genanvendte byggematerialer, og også i Ressourcerækkerne - også i Ørestad, - der bliver Danmarks første boligområde opført af materialer fra forladte boliger og industribygninger.

FN's blev vedtaget af 193 lande på FN's årlige generalforsamling i 2015. Der er i alt 17 mål og 169 delmål, der balancerer mellem de tre dimensioner af bæredygtig udvikling: Den økonomiske, den sociale og den miljømæssige dimension.

Nationale regeringer har det primære ansvar for opfølgning og review på nationalt, regionalt og globalt niveau i forhold til, hvordan det går med implementeringen af verdensmålene frem mod 2030. Der er udbredt enighed om, at Norden ligger i spidsen globalt set, når det gælder om at nå målene. Men den erfaring, der er opsamlet i branchen kunne i langt højere grad kapitaliseres.

- Ejendomsbranchen har primært fokuseret på verdensmål 11, som handler om bæredygtige byer og lokalsamfund. Mange rådgivere – både arkitekter og ingeniører - har sat konkrete initiativer i gang. Men selvom man aktivt forholder sig til verdensmålene, så er det ikke sikkert, at man kan se, hvordan de kan omsættes til en konkret forretningsfordel. Det kan de, for en bæredygtig tilgang er blevet en vare, også på globalt plan, men det kræver, at man kan synliggøre, hvordan man forholder sig til den, og hvilken merværdi, den skaber, siger Ole Kjerkegaard.

I stedet for den generelle skåltale om, at man arbejder med FNs verdensmål, så vil mange af branchens aktører have en klar fordel i at italesætte præcis, hvilke mål, de tapper ind i, hvorfor, hvordan og ikke mindst, hvad det betyder på længere sigt for deres forretning.

>

8.000 KR. PER ETAGEMETER BYGGERET

By & Havn udbød i marts 2018 teams til at byde på grunden Spidsen sydligst i Ørestad til en forventet købesum per etagemeter byggeret til 8.000 kr. Konkurrenceprogrammet indbød til en bebyggelse med 30.000-35.000 kvm. bolig og 15.000 kvm. serviceerhverv.

4 teams endte med at deltage i konkurrencen og følgende 3 ville også gerne have investeret i Ørestad Syd:

- Falk-Rønne Kirkegaard i samarbejde med Bjarke Ingels Group
- Balder Danmark i samarbejde med Henning Larsen Architects og SLA
- NCC Danmark i samarbejde med Zeso Arkitekter

KILDE: BY & HAVN.

1 ud af **3**

danske kommuner har en plan for, hvordan verdensmålene skal implementeres.

KILDE: DELOITTE - FRA GLOBALE MÅL TIL LOKAL UDVIKLING. NORDISK RAPPORT 2018.

Tak for i år

Glædelig Jul & Godt Nytår

MAXGRUPPEN
REKLAMEPROJEKTER

70 27 77 28 | maxgruppen.dk

- Det er ikke nødvendigvis kun mål nr. 11, der er interessant for bygge- og ejendomsbranchen. Mange af de andre mål virker måske ved første øjekast som U-landsproblemer, men formår vi at arbejde konkret med dem, kan vi skabe løsninger i Danmark, som også vil kunne bruges andre steder.

UDDANNELSE FOR ALLE OG TILGÆNGELIGE SKOLER

Det kunne for eksempel være i relation til mål nr. 4. Uddannelse for alle. Ole Kjerkegaard har netop kørt et forløb med Arkitektfirmaet RUM, hvor det blev synliggjort, hvordan tegnestuen i endnu højere grad tænker verdensmålene ind i design af for eksempel skoler.

- I mit arbejde med Rum er de blevet styrket i, hvordan de, når de designer og renoverer skoler, sørger for, at de underbygger mål nr. 4 om, at der skal være uddannelse til alle. Det er et oplagt mål i et land, hvor børn arbejder i stedet for at gå i skole, men det kan også give mening i Danmark. Det kunne for eksempel være ved at sikre, at skolerne bliver endnu mere handicapegnede. Eller at de fysiske rammer i hvert fald ikke blokerer for, at børn med forskellige baggrunde får de samme muligheder for at gå på skolerne som alle andre, siger Ole Kjerkegaard.

> *- Verdensmålene er formuleret på en måde, så mange af dem måske mest lyder som om de handler om U-lands problematikker. Det gør de ikke. I ejendomsbranchen er der et enormt potentiale for at få en god forretning ud af at føre dem fra skåltale til konkret handling, siger projektleder Ole Kjerkegaard, der blandt andet arbejder med arkitektfirmaer om at synliggøre potentialet i forretningsmæssig sammenhæng.*

Mål 5 handler om, at kvinder skal opnå ligestilling. Hvordan kan det have indflydelse på arkitekturen?

- Når vi bygger, skal vi gøre det så trygt som muligt for kvinder. Lige fra P-kældre til gennemgangsarealer skal vi huske at tænke tryghed ind i endnu højere grad end vi gør i dag. Hvis man skal forstå og for alvor udnytte potentialet i verdensmålene, skal man ikke være for bogstavnær, men kunne se mulighederne. Vi er langt i Danmark på mange områder, og derfor er der et enormt potentiale for bygge- og ejendomsbranchen i at bruge den viden endnu mere innovativt og aktivt, siger Ole Kjerkegaard.

KAN REKRUTTERE PÅ ANDET END LØN MED DEN RETTE AGENDA

Udover at skabe fremtidssikrede projekter, så er der også andre sidegevinster.

- Hvis man kan få den historie ud til medarbejderne, at de er med til at flytte verden, så får man også nogle mere engagerede medarbejdere og ofte en reduceret omsætning i de bedste medarbejdere, ligesom man i højere grad kan rekruttere på andet end løn, siger Ole Kjerkegaard.

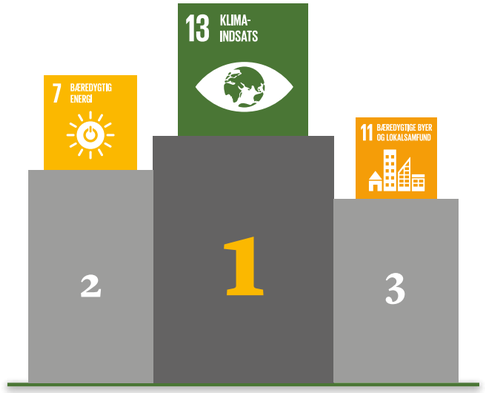
Først og fremmest skal branchen i gang med konkrete projekter, og det vil gode eksempler som UN17 Village og Ressourcerækkerne hjælpe til med. Men branchen som helhed er også nødt til at skubbe konkret på.

- Måske skal arkitekter og ingeniører i højere grad turde sige for eksempel til offentlige bygherrer, at "bruger vi lidt ekstra, så kan en projekteret børneinstitution bygges om til et plejecenter, når demografien ændrer sig". Byggebranchen skaber meget affald, så vi skal udfordre os selv i højere grad til at bygge, så det kan skilles ad igen og genbruges.

Mål nr. 17 handler om samarbejde.

- Og her er der helt sikkert meget at lære især i byggebranchen, hvor arkitekter og entreprenører slet ikke arbejder tæt nok sammen men ofte bliver modparter i stedet for medspillere. Den del indeholder også et stort potentiale for branchen, siger Ole Kjerkegaard. ■

De mest prioriterede verdensmål i de danske kommuner



KILDE: DELOITTE - FRA GLOBALE MÅL TIL LOKAL UDVIKLING. NORDISK RAPPORT 2018.

www.gangsted.dk

GANGSTED ADVOKATFIRMA · KØBENHAVN ·

Verdensmål med størst relevans for branchen

Når man i ejendomsbranchen kigger på verdensmålene falder mål nr. 11 i øjnene. Men hvis man ser lidt bredere på målene, er der store muligheder for at udnytte et skjult potentiale for nye forretningsmuligheder i flere af dem og ikke mindst synliggøre, at det faktisk er et parameter i forhold til valg af samarbejdspartnere. Her kan branchen også med fordel byde ind:

MÅL 3 SUNDHED OG TRIVSEL
- byg sunde og gode boliger

MÅL 4 KVALITETSUDDANNELSE
- design skoler, der sikrer uddannelse til alle

MÅL 5 LIGESTILLING MELLEM KØNNENE
- design så kvinder og mænd kan færdes trygt

MÅL 7 BÆREDYGTIG ENERGI
- design, byg og renover til højest mulige standard og mindst muligt energiforbrug

MÅL 8 ANSTÆNDIGE JOBS OG ØKONOMISK VÆKST
- skab ordentlige arbejdsvilkår

MÅL 11 BÆREDYGTIGE BYER OG BYUDVIKLING
- mål nr. 11 er det mest oplagt relevante for bygge- og ejendomsbranchen.

Her er der en række delmål og UN17 Village taler direkte ind i en række af dem som for eksempel:

- Inden 2030 skal alle sikres adgang til egnede og sikre boliger til en overkommelige pris og grundlæggende tjenesteydelser og sanering af slumkvarterer.

- Inden 2030 skal byudvikling gøres mere inkluderende og bæredygtig og kapaciteten skal øges til en inddragende, integreret og bæredygtig boligplanlægning og styring i alle lande.

- Inden 2020 skal der ske en betydelig stigning i antallet af byer og bosættelser, der vedtager og gennemfører integrerede politikker og planer, der stræber mod inklusion, ressourceeffektivitet, modvirkning og tilpasning til klimaændringer, modstandsdygtighed over for katastrofer, og som udvikler og gennemfører helhedsorienteret katastrofe- risikostyring på alle niveauer.

MÅL 13 KLIMAINDSATS
- bygge- og ejendomsbranchen kan såvel i produktion som i udførsel og drift bidrage til klimaindsatsen og ikke mindst til at sikre, at fremtidige byggerier er sikret mod naturkatastrofer. Et eksempel her er for eksempel den nye ø i Københavns Havn, Lynetteholmen, der udover at skaffe ny boligjord også vil sikre København mod oversvømmelser. ■

KILDE: UN.

Godt nytår

- fra hele teamet på Estate Media

Fra venstre: Michael Jr. Mortensen, Katja Kryger, Elisabeth Brahe, Nanna Vestergaard, Adnan Mahmood, Søren Duran Duus, Sarah den Iseger. Forrest Kamilla Sevel og Lars Bernt.

Velkommen på forsiden...

I 2018 fyldte Estate Media 10 år og positionen som branchens omdrejningspunkt vil fortsat forpligte i det næste årti

Velkommen på forsiden!

Det lyder for nogen som en trussel. For det er ikke alle, der ønsker at være på forsiden, hvis det for eksempel er på Ekstra Bladets forside. Men forsiden af Estate Magasin er noget andet. Det er en blåstempling at lande der, når vi selv skal sige det, og det er gennem tiden sket for rigtig mange aktører, der bidrager til bygge- og ejendomsbranchen i Danmark.

10 år på bagen er lidt af en præstation, synes vi selv, for et printmedie, der blev født lige før finanskrisen og som har udgivet næsten 100 magasiner og dækket hver en afkrog af branchen. Indholdet er blevet valgt ud fra flere kriterier, men først og fremmest ud fra, at de omtalte personer bidrager til branchen på en måde, der gør hele branchen bedre.

I Estate Media har vi altid været fagligt ambitiøse, og derfor sidder du med et magasin i hånden, der i dag er Danmarks førende ejendomsmagasin. Hver dag kommer der nyheder på estatemedia.dk, distribueret via nyhedsbreve, hvor blandt andet branchen bliver hudflettet i Ugen i Ejendom, og så er der alle seminarerne og de store konferencer.

I år afholdes Boligdagene for 2. gang, hvor deltagerne kommer for at blive klog på de nyeste tendenser og ikke mindst debattere boligmarkedet. Et eksempel på, at Estate Media skaber rammerne for kvalificerede møder mellem mere end 2.000 forskellige aktører i branchen.

Bag alt dette står et nøje udvalgt team med særlige kompetencer, der både kreativt, kommercielt, journalistisk og administrativt sikrer et bredt udbud af platforme og touchpoint, til glæde og gavn for læsere, brugere, modtagere, deltagere, medlemmer, partnere og annoncører.

- En af de største udfordringer for branchen i dag er at huske at tænke på tværs og balancere branchens forskellighed. Samarbejde kan være nøglen til mange projekters succes, og hvis man skaber plads til det uformelle møde og holder sig ajour med, hvad der sker hos kolleger og konkurrenter, så er det med til at sikre, at tingene udvikler sig i den rigtige retning, siger adm. direktør Lars Bernt, Estate Media.

En af de ting, som en konference eller et seminar kan skabe rum for er muligheden for nye relationer.

- Det er en fin ting, når pensionskassedirektøren møder mægleren eller når den helt rigtige arkitekt møder den rigtige udvikler og de finder et match. Det unikke opstår altid, når den rigtige sælger møder den rigtige køber. Så det helt særlige ved Estate Media er, at man via vores platforme kan konvertere sin synlighed og tilkøbte kendskab til relationer, men vigtigst af alt, at man kan konvertere sine relationer til salg, hvis man er relevant. Så hvis branchen skal udvikle sig, er det vigtigt, at man mødes på tværs. Derfor oplever vi faktisk også, at pauserne på konferencerne har høj – og måske lige så meget værdi - som oplæggene.

Estate Media samler branchen på tværs af de traditionelle brancheskel.

- Ejendomsbranchen er en relationsbranche, hvor mange følger hinanden og arbejder tæt sammen. Derfor ser jeg en stor ekspansionsmulighed for et nichemedie som vores, for vi er vigtige for at understøtte vidensdelingen i branchen. Samtidig er Estate Media særlig stærk, fordi vi er en del af en nordisk mediekoncern med stærke positioner i Norge og Danmark, med mod på vækst, siger Lars Bernt.

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

- Den reelle vare er, at vi også i fremtiden kommer til at sætte mennesker sammen på den rigtige måde, og dermed skaber effekt og værdi for både kunder og læsere ved at tilbyde indsigt, synlighed, dialog og effekt, siger Lars Bernt.

- Estate Media vil understøtte vidensdeling i ejendomsbranchen bedst muligt. Det bliver stadig mere nødvendigt i en verden af flimrende flodbølger af information, hvor det kan være svært at vælge og genkende de rigtige videnskanaler og de værdifulde relationer, siger adm. direktør Lars Bernt, der udgør ledelsen af medieselskabet sammen med stifter og chefredaktør Kamilla Sevel.

Nyt om navne

BENT BJERRING NY PARTNER I NORDANÖ

Bent Bjerring skifter til en position som partner i Nordanö. Han har indgående erfaringer med ejendomstransaktioner fra tidligere ansættelser i Catella Corporate Finance og Patrizia Multi Managers.

– Vi er begejstrede over, at Bent har valgt at tage næste skridt i sin karriere som partner i Nordanö. Vi er overbeviste om, at han er den helt rigtige forstærkning af vores team. Ansættelsen er en del af vores ambition om at bygge det bedste team inden for ejendomstransaktioner i Danmark, siger partner og landechef i Danmark, Jacob Kjær, Nordanö.

Nordanö i Danmark har nu tre partnere, der supporteres af 11 øvrige partnere i Norden samt den danske Senior Adviser, Søren Ulslev.

PETER RIBER BLIVER UDVIKLINGSDIREKTØR I ELF

ELF Development henter Peter Riber som ny udviklingsdirektør. Han kommer senest fra en stilling som udviklingsdirektør i Bonava Danmark, men skal nu have det overordnede ansvar for alle ELFs projekter i Danmark og Sverige. Peter Riber bliver endvidere ansvarlig for udrulning af en vækstplan for udviklingsorganisationen og projektpipelinen.

– Stærke udviklingskompetencer er en af hjørnestenene i ELF Development, og jeg er derfor glad for, at det er lykkedes at tiltrække en så erfaren og kompetent profil som Peter Riber. Sammen med resten af vores team kommer han til at stå i spidsen for at udvikle nye byområder i høj kvalitet, siger adm. direktør Ludvig Find, ELF Development.

ELF har fokus på udvikling af byområder på typisk 500-1.000 boliger ad gangen og er blandt andet kendt for udviklingen af Irmabyen, Amager Strand og boligkvarterer i Herlev.

| *Peter Riber.*

CHRISTOPH WIESE TIL DANBOLIG ERHVERV

| *Christoph Wiese.*

Christoph Wiese bliver porteføljechef i Danbolig Erhvervs hovedstadsafdeling

Christoph Wiese har nu fundet et nyt ståsted efter skiftet fra Cubrix Property Advisors og det mangeårige samarbejde med Michael Lind Olesen. 1. januar starter han hos Danbolig Erhvervs københavnske forretning.

– Danbolig Erhverv har været igennem en rigtig spændende udvikling de sidste tre år, og de er helt retmæssigt, synes jeg, vokset i både størrelse og anseelse i branchen. Den rejse vil jeg rigtig gerne bidrage til. Vores mål er, at Danbolig Erhverv bliver den mægler, folk har først i tankerne, når de skal handle ejendomme, siger Christoph Wiese, der også er medlem af landsbestyrelsen i Byggesocietetet.

Før Cubrix Property Advisors var han i knap syv år forretningsudviklingschef hos Home Erhverv København med ansvaret for de internationale aktiviteter og større danske kunder. Christoph Wiese har også været forretningsudviklingschef i Ørestadsselskabet.

– Vi er stolte af at få Christoph med på holdet med den enorme erfaring og viden, han har med, siger adm. direktør Mads Roepstorff, Danbolig Erhverv København.

FRA SÆLGER AF SKIBSMALING TIL ATTACHÉ I GRÆKENLAND

Christoph Wiese kommer til at indgå i det daglige team med ansvar for både nuværende og kommende kunder.

– For eksempel ligger der formidlingsaftaler på blandt andet fire investeringscases til en samlet værdi på 3,5 milliarder kr. Dem glæder jeg mig til at præsentere for danske og i høj grad udenlandske investorer, siger han.

Nyt om navne

SOLVEIG RANNJE PARTNER OG EJENDOMSDIREKTØR I THYLANDER GRUPPEN

Solveig Rannje er startet som partner og ejendomsdirektør i Thylander Gruppen.

Hun får ansvar for asset management af 83 ejendomme med et areal på cirka 500.000 kvm og en markedsværdi på cirka 8 milliarder kr.

Solveig Rannje kommer fra SEB Ejendomme, hvor hun stoppede efter Danicas overtagelse af SEB. Hun har tidligere blandt andet været i Ejendomsinvest og PFA Ejendomme.

Thylander Gruppen er en partnerdrevet virksomhed etableret i 1986. Partnergruppen består af stifter Lars Thylander, advokat Carsten Viggo Bæk, direktør Christian Ellegaard, vicedirektør Nils Thygesen, investeringsdirektør Henrik Køhn og nu tillige Solveig Rannje.

Solveig Rannje.

CHRISTIAN BIEL KNUDSEN KONTORCHEF I BYGNINGSSTYRELSEN

Christian Biel Knudsen er startet som kontorchef i Bygningsstyrelsens Center for Udlejning.

Han kommer fra en stilling som kontorchef i Københavns Kommune hos Københavns Ejendomme & Indkøb. Centeret skal blandt andet optimere Bygningsstyrelsens store statslige kontorportefølje på områderne kvalitet, arealforbrug og totaløkonomi.

WINSLØW OPTAGER 2 NYE PARTNERE

Advokatfirmaet Winsløw, der har specialiseret sig i bygge- og ejendomsbranchen har optaget to nye partnere. Anne Støtt Hansen er rekrutteret internt, mens Andreas Antoniades kommer fra en stilling som partner i Bech-Bruun.

Andreas Antoniades har været ansvarlig for at håndtere nogle af de største ejendomstransaktioner i Danmark, ligesom han har stor erfaring med erhvervs- og boliglejeret.

– Jeg har været 23 år i Bech-Bruun, heraf mere end 10 år som partner. Med skiftet til Winsløw, som er et højt specialiseret kontor med store ambitioner, får jeg opfyldt et ønske om at være tættere på udviklingen og den daglige drift af advokatfirmaet, siger Andreas Antoniades.

Ansættelsen af Andreas Antoniades sker som led i Winsløws vækststrategi.

– Vi vil være det bedste alternativ til de store kontorer, og den vision er vi i fuld gang med at realisere, siger partner og stifter af Winsløw Advokatfirma, Iben Winsløw.

Af samme grund er senioradvokat Anne Støtt Hansen udnævnt til partner. Hun kom til Winsløw i 2012 og blev advokat i 2013. I 2017 fik hun møderet for Landsretten.

Anne Støtt Hansen rådgiver særligt om entreprise- og udbudsretlige spørgsmål inden for byggeri og anlæg og rådgiver både danske og udenlandske klienter. I de sidste par år har hun også specialiseret sig inden for miljøretten, og hendes kunder tæller både offentlige og private bygherrer samt små og mellemstore entreprenører, arkitekt- og ingeniørvirksomheder. Hun har tidligere været i Teknik- og Miljøforvaltningen i Københavns Kommune.

Som partner i Winsløw kommer Anne Støtt Hansen til at indgå i et tæt samarbejde med Trine Bøgelund-Kjær, hvor de sammen vil styrke og udvikle Winsløws entrepriseteam.

Med udnævnelsen af Anne Støtt Hansen tæller Winsløw en partnerkreds bestående af Claudia S. Mathiasen, Finn Träff, Trine Bøgelund-Kjær, Dines Benned Jensen og Iben Winsløw.

Andreas Antoniades.

Anne Støtt Hansen.

KØBENHAVNS KOMMUNE SØGER EN NY STADSARKITEKT.

Stadsarkitekt Tina Saabye har valgt at fratræde i forbindelse med, at hendes åremålsansættelse udløber. Tina Saaby har været Københavns stadsarkitekt siden 2010, hvor hun afløste Jan Christiansen.

Tina Saabye.

CHRISTINA HOLBERG FENGER SKIFTER TIL BALDER

FOTO: BALDER

Christina Holberg Fenger er ny ejendomschef i Balder Danmark. Hun er oprindeligt uddannet ejendomsmægler og har været i ejendomsbranchen siden 2000, hvor hun startede i faderens selskab Holberg Fenger Invest.

Siden har hun været i Thylander Gruppen, hvor hun har stået i spidsen for selskabets københavnske Asset Management-afdeling.

– Balders mål er at udvikle, levere og drive lejeboliger af høj kvalitet, hvor ambitionen er at blive den førende udbyder af udlejningsboliger i Danmark, siger Balders danske direktør, Magnus Andersson.

Balder Danmarks ledelsesgruppe er nu på plads og består af adm. direktør Magnus Andersson, økonomichef René Lindegaard Olsen, projektchef Jacob Hovmøller og ejendomschef Christina Holberg Fenger.

Christina Holberg Fenger.

JAN KRISTENSEN SKIFTER TIL BARFOED

Jan Kristensen har de seneste mere end 7 år drevet Kristensen Consulting, som er en erhvervsmægler og ejendomsrådgiver, der har arbejdet for alle lige fra den private investor, over nogle af landets største ejendomsselskaber og til flere børsnoterede banker og virksomheder. Desuden har han været initiativtager til erhvervslokaleportalen Respace.dk.

– Det er en stor beslutning at ophøre med egen virksomhed efter 7,5 år, og samtidig sige farvel til 32 år som erhvervsmægler og ejendomsrådgiver, men netop i dette tilfælde føles det helt rigtigt. – Det har været helt afgørende for min beslutning, at min indsats skal ske i direkte og tæt samarbejde med Frederik Barfoed og selskabets direktion, og jeg glæder mig meget til at medvirke til bevarelse og styrkelse af værdierne på den lange bane, siger Jan Kristensen.

Barfoed Group og Jan Kristensen har arbejdet sammen i mange år og kender hinanden ganske udmærket.

– Jans evne til at tænke som en ejendomsejer og hans vilje til at få tingene gjort er styrker, der passer perfekt til stillingen som erhvervschef hos os, og vi ser frem til et mangeårigt samarbejde, som allerede er godt i gang, siger Frederik Barfoed.

Barfoed har blandt andet istandsat en ejendom på Højbro Plads til Hermés og er i gang med flere erhvervsbyggerier blandt andet på Fyn.

JAN-ERIK WØLKE SKIFTER TIL HEIMDAL NORDIC

Jan-Erik Wølke følger nu sin tidligere kollega, Peter Lilja, fra tiden i Situs til Heimdal Nordic, der er en del af Cobblestone Group.

Jan-Erik Wølke har erfaring fra både bankerne EuroHypo og HSH Nordbank, inden han kom til Situs.

Heimdal Nordic rådgiver om ejendomsfinansiering og strukturering af passivsiden af ejendomsporteføljer.

Jan-Erik Wølke.

HOME ERHVERV OVERTAGET AF MIKKEL SØBY OG HENRIK SVANE

| *Mikkel Søby (tv) og Henrik Svane.*

Mikkel Søby og Henrik Svane, som begge har været franchisetagere i Home Erhverv i en årrække, har købt selve kæden. De otte erhvervscentre fordelt rundt i landet fortsætter deres drift og virke under navnet indtil 2020.

Home A/S er en del af Danske Bank-koncernen som et datterselskab ejet af Realkredit Danmark.

– Vi sælger Home Erhverv-kæden, fordi vi vil fokusere endnu mere på de 167 boligforretninger, der er inde i en god udvikling med stigende markedsandele, siger adm. direktør Uffe Drejer, Home.

Indtil videre og frem til 2020 fortsætter kæden under navnet Home Erhverv.

Henrik Svane har været indehaver af Home Erhverv Fyn med base i Odense og Home Erhverv Jylland Syd, der har base i Kolding, siden 2015. Henrik har i det daglige arbejde primært fokus på salg af investerings- og projektejendomme og har opbygget et bredt og stærkt netværk blandt nationale såvel som internationale investorer.

Mikkel Søby har været indehaver i Home Erhverv siden 2010 og driver i forvejen tre home Erhvervscentre i København, Hillerød og Helsingør, ligesom han er bestyrelsesformand for erhvervsmæglernes ejendomsportal, Ejendomstorvet.dk, der er Danmarks største portal for erhvervslokaler.

– Vi er glade for, at vi har indgået en aftale med Mikkel Søby og Henrik Svane. De er velkendte, dygtige, og de har kompetencerne til at udvikle en erhvervskæde yderligere, siger Uffe Drejer.

Home Erhverv vil særligt fokusere på det voksende projektmarked i provinsen i samarbejde med Homes boligforretninger.

JESPER FAURHOLDT BLIVER DIREKTØR FOR DANSKE SHOPPINGCENTRE

| *Jesper Faurholdt.*

Jesper Faurholdt, nuværende adm. direktør i den franske byggevarekoncern Saint-Gobain Distribution Denmark, bliver 1. februar ny adm. direktør for Danske Shoppingcentre, der ejer 17 af Danmarks mest kendte shoppingcentre. Michael Nielsen, tidligere adm. direktør i ATP Ejendomme, bliver ny økonomidirektør.

Danica og ATP Ejendomme ejer i fællesskab de 17 centre.

Jesper Faurholdt har gennem sin karriere i detailhandlen fokuseret på at udvikle koncepter og strategier, som giver kundeoplevelser og resultater. Han har blandt andet været adm. direktør for Kvickly med mere end 8.500 medarbejdere og en årlig omsætning på cirka 11 milliarder kr.

– Jesper Faurholdt har kommerciel gennemslagskraft og stor erfaring i at arbejde strategisk med at levere gode oplevelser til kunder. Derfor er Jesper ideel som adm. direktør i Danske Shoppingcentre, hvor den gode shoppingoplevelse er altafgørende for, at butikker og kunder vil være i vores centre, siger André Scharf, bestyrelsesformand i Danske Shoppingcentre.

Danske Shoppingcentre blev oprettet i januar 2018, efter ATP købte 50 procent af Danica Pensions centerportefølje for cirka 7 milliarder kr. Siden har Danske Shoppingcentre købt Herningcentret og opnået fuldt ejerskab af Randers Storcenter. Jesper Faurholdt bliver Danske Shoppingcentres første adm. direktør.

De 17 shoppingcentre er fordelt over hele landet med over 400.000 kvm og samlet mere end 1.100 butikslejemål. I 2017 blev der omsat for næsten 10 milliarder kr. i Kolding Storcenter, Randers Storcenter, Herningcentret, Friis Shoppingcenter, City Vest, Amager Centret, City2, Copenhagen Designer Outlet, Frederiksberg Centret, Glostrup Shoppingcenter, Hvidovre C, Ishøj By Center, Lyngby Storcenter, Nørrebro Bycenter, Helsingør Bycenter, Slotsarkaderne og Vestsjællandscentret.

AROMA COFFEE

Du får den bedste kaffeløsning med Aroma Coffee, og når først vandet er tilsluttet, behøver du ikke bekymre dig en bønne

Kunne du tænke dig at få os på prøve?

Tlf.: 72453550
Marielundvej 46B | 2730 Herlev
www.aromacoffee.dk

93% meget tilfredse kunder

25% årlig vækst

Bedste service

Hos AromaCoffee er tilfredse kunder fundamentet. Lige nu gentegner 93 % af alle vores kunder deres aftaler, når aftalen er ved at udløbe. Det synes vi bestemt tegner et billede af meget tilfredse kunder. Hertil kommer, at vi i gennemsnit vækster med 25 % nye kunder hvert år.

I AromaCoffee står vi aldrig stille. Vi har travlt med at pleje, det vi har; vores kunder, samarbejdspartnere og maskiner. Samtidig arbejder vi hele tiden på at udvikle nye muligheder for både eksisterende og nye kunder samt imødegå den teknologiske udvikling – alt sammen for at levere den allerbedste kop kaffe og service!

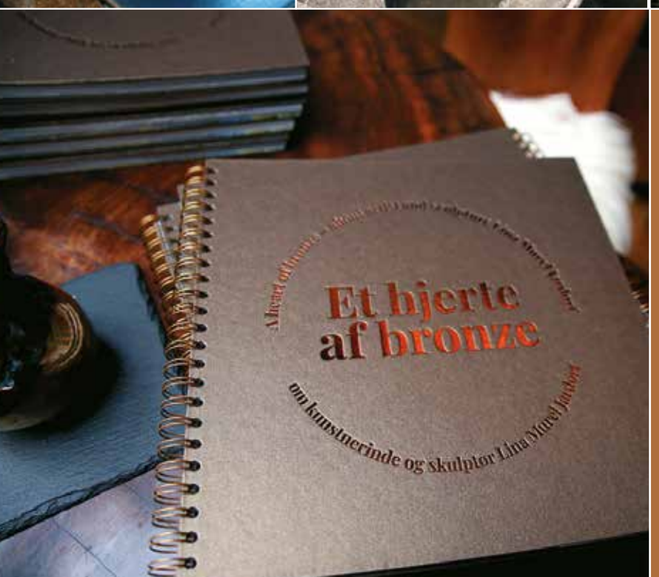
Et hjerte af bronze

om kunstnerinde og skulptør
Lina Murel Jardorf

NY STOR KUNSTBOG

Tak til kunstsamler Jens-Peter Brask, som har taget de fleste billeder til bogen **'Et hjerte af bronze'** og derigennem belyst arbejdsprocessen af en bronzeskulpturs tilbliven.

Bogen kan købes på
www.LinaArt.dk



Hele Linas billedverden er eventyrlig, farverig og trækker især på den feminine kraft i universet. Linas fysiske omdrejningspunkt er både privat og arbejdsmæssigt Æbleblomst Gård, hvor hun bor, arbejder og har sit eget bronzestøberi.

Eftersom Linas største inspirationskilde er naturen finder hun ofte sine motiver i engene og skovene omkring gården og inkorporerer gerne anderledes materialer som blomster, blade og fjer i selve kunsten. Ved siden af kunsten på Æbleblomst Gård har Lina også sit eget galleri Lyngby Torv 5 Kgs. Lyngby med både malerier og bronzeskulpturer.

Ønsker du eller firmaet en udsmykning så kontakt Lina på tlf. 23 99 18 99 eller Lina@LinaArt.dk. Det er uforpligtende. Gennem flere projekter har Lina arbejdet tæt sammen med arkitekter og bygherrer for at opnå gode løsninger.

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

MARTIN VANG HANSEN NY DIREKTØR FOR ATP EJENDOMME

Michael Nielsen stopper som direktør for ATP Ejendomme. Beslutningen er truffet for at give plads til nye kræfter og for at styrke investerings- og ledelsesprocesser på tværs af ATP's investeringsforretning. ATP har direkte og indirete ejendomme for knap 50 milliarder kr.

– Efter næsten 17 år er tiden inde til vagtskifte i ATP Ejendomme. Jeg har haft en fantastisk tid i ATP. Det gør mig stolt at tænke på alt det, vi har opnået sammen, men det er selvfølgelig også med vemod, at jeg nu slipper rorpinden og siger farvel til de fantastiske kolleger, siger Michael Nielsen.

Michael Nielsen har været en af drivkræfterne bag en række af ATP's store, internationale ejendomsinvesteringer. Fremover bliver det nytiltrådte Martin Vang Hansen, der skal stå i spidsen for ejendomsinvesteringerne med mere end 80 ejendomme og over 1 million kvm. i primært Københavnh K, Storkøbenhavn og Aarhus foruden hoteller og kontorer i Belgien, Tyskland, Holland og UK.

Martin Vang Hansen.

ATP Ejendomme var i 2017 med i den absolut største, danske ejendomshandel, da selskabet købte 50 procent af Danicas 16 butikscentre for 6,9 milliarder kr.

ATP Ejendomme blev stiftet i 1995 og er et 100 procent ejet datterselskab af ATP.

LINK ARKITEKTUR GØR KRISTINA JORDT ADSERSEN TIL SEGMENTCHEF

Kristina Jordt Adsersen nåede kun at være i Zeso Architects i 7 måneder efter hun stoppede i arkitektfirmaet Mutopia, hvor hun var partner og medstifter. Nu bliver hun segmentchef for boligbyggeri i en nyoprettet stilling i Link Arkitektur.

– Vi er stolte over at få Kristina Jordt Adsersen med på vores hold, og vi glæder os til at drage nytte af hendes store erfaring og omfattende netværk inden for boligbyggeri. Kristinas særlige kompetencer inden for konceptudvikling og projektstyring kombineret med en dyb dedikation til både social og miljømæssig bæredygtighed betyder, at hun er den helt rigtige kapacitet for Link Arkitektur, siger adm. direktør Kirsten Anker Sørensen.

Kristina Jordt Adsersen.

Link arkitektur har 15 kontorer i Skandinavien og mere end 470 ansatte i Norge, Sverige og Danmark. Virksomheden blev etableret i Danmark i 2013 – og 3 år senere overtog tegnestuen Aarhus Arkitekterne, og dermed tæller Link Arkitektur 75 medarbejdere i Danmark i dag.

KRISTINA OLSEN BLIVER NY DIREKTØR FOR BONAVA

Kristina Olsen er ny adm. direktør for Bonava i Danmark og Norge. Dermed afløser hun Torben Modvig, som skal være adm. direktør for entreprenørselskabet og projektudvikleren Casa.

Kristina Olsen.

51-årige Kristina Olsen har siden år 2000 haft flere lederstillinger inden for salg, marketing og kundeservice – først i entreprenørkoncernen NCC og senere i Bonava, der i 2016 blev udskilt fra NCC i et aktieselskab, som fokuserer endnu mere på projektboliger.

Kristina Olsen er uddannet statsaut. ejendomsmægler og har gennemgået lederuddannelser på blandt andet Insead og University of Oxford. Hun har været daglig leder i Mette Lykken Bolig og direktionsassistent i Nordicom, inden hun kom til NCC og stillingen som salgs- og marketingdirektør.

bolig dagene 2019

Anne Skovbro
By & Havn

Ole Birk Olesen
Transport-, Bygnings- og Boligministeriet

Ulrik Wilbek
Viborg kommune

Carsten Toft Boesen
NIRAS

René Brandt
Ikano Bolig A/S

Merete Larsen
Gorrissen Federspiel

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 med den seneste viden.

Læs det spændende program og tilmeld dig på **boligdagene.dk** eller hør mere på tlf.: 53 63 05 85.

estate VIDEN

Samarbejdspartnere:

APCOA PARKING · Cobblestone · danbolig SAMARBEJDER MED NORDEA · Danske Bank REALKREDIT Danmark · EXOMETRIC · MAXGRUPPEN REKLAMEPROJEKTER · Nordanö · Quooker DEN KOGENDE VANDHANE

Anette Uttenthal
& Thomas Høeg Mogensen

Mere end 20 års erfaring med projektsalg

Som vores navn mere end antyder, er vi specialister i projektsalg. Men navnet vidner også om, at vi er en kæde med stærk lokal forankring.

Vi udvælger nøje de mæglere, der passer til projektet.

Vi er en frivillig kæde, med 49 butikker fordelt i Danmark, butikker er drevet af 42 indehavere med "hånden på kogepladen"

Vi forstår at samarbejde, og alle i kæden støtter op omkring det enkelte projekt.

Kæden er i udvikling, og nye butikker vil dukke op over hele landet – i det tempo vi kan finde dygtige og ambitiøse mæglere.

HVORFOR VÆLGE OS?

Det er erfaringen og resultaterne der tæller.

Hos os er der ingen standardprojekter. Vi lytter altid til jeres ønsker og forstår jeres behov. Vi vil gerne vælges til at sælge jeres projekt, fordi:

- Vi altid er parate til at yde det optimale
- Vi yder altid professionel og ærlig rådgivning
- Vi kan rykke hurtigt på opgaven
- Vi kender alle processer i et projekt om det er salg eller udlejning
- Vi sætter skarpe priser sammen med den lokale mægler
- Vi er med fra første tegning til sidste salg/udlejning
- Vi har mere end 4000 projektenheder som erfaring
- Vi har styresystemer der skaber det totale overblik over antal salg/udlejning og reservationer for det enkelte projekt og den enkelte developer 24/7.

Når vi arbejder med et projekt, har vi altid tæt dialog med alle parter, og vi har hele tiden fokus på at sikre fremdrift.

LOKALBOLIG PROJEKTSALG 2019

Vi forventer en fortsat vækst – især vores udvidelse i Jylland forventer vi vil tage rigtig fat i 2019.

LokalBolig
PROJEKTSALG

LokalBolig Projektsalg
Strandvejen 62F · 2900 Hellerup · Tlf: 3253 2222
Thomas Høeg Mogensen – thm@lokalbolig.dk
Anette Uttenthal – aut@lokalbolig.dk