
estate

MAGASIN OM BYGGERI, EJENDOM OG INVESTERING

Tema: Arkitektbranchen

- Arkitekter skal lære at kende deres værd
- Stadsarkitekten – indflydelse uden magt

Facility Management i den digitale ejendomsverden

Regionstema:

Esbjerg er på vej op igen

Kantinen skaber værdien

Ordet er dit:

Kollaps i butiksmarkedet

PERFEKTIONISTEN

Tæt på Mikael Goldschmidt og hans sans for ejendomsmarkedet

Vi er ikke blevet store,
fordi vi er mange
– men fordi vi
tænker større.

Nordicals løfter markedet for erhvervs- og investeringsejendomme i Danmark. Vi har kompetencerne til at håndtere selv de største projekter, og vi sikrer med vores internationale netværk, professionelle, landsdækkende overblik og unikke lokale forankring, at du altid får adgang til det fulde potentiale. Uanset hvem du er – og uanset om du vil sælge, købe eller placere en investeringsportefølje. **Tænk større.**

nordicals.dk





”Når vi skal sælge os ind som virksomhed og få folk til at joine os her i København, så siger vi, at: Kantinen er noget af det bedste, vi har at tilbyde.”

Daglig gæst i Fazer Food & Co-kantinen og lejer i Castellums kontorhus, Havneholmen Tower.



MAD MED MENING

GLADE GÆSTER GIVER TILFREDSE LEJERE

Hver morgen møder I og jeres lejere ind til friskbagt brød, skyr med friske bær og hjemmelavet müesli samt forfriskende smoothies. Smilet fra conciergen, der byder jer velkommen i café-receptionen og duften af friskbrygget kvalitetskaffe bekræfter følelsen af, at i dag bliver en god dag!

Den velsmagende frokost er lavet fra bunden af de bedste råvarer, og I kan være sikre på, at det bliver lige så lækkert dagen efter, men aldrig det samme. De delikate anretninger til møderne giver idéerne rum til at spire, og jeres gæster får lyst til at fortælle oplevelsen videre.

Efter arbejde kan I bruge tiden på det og dem, de holder af i stedet for på indkøb og madlavning – vi står nemlig også gerne for aftensmaden. Firmafesten, julegaven til lejernes medarbejdere, vin til jubilæer, friske blomster til særlige lejligheder og meget mere hjælper vi også med.

Fazer Food Services udfordrer den traditionelle kantine, så den matcher det moderne arbejdsliv. Med Fazer Food Services i køkkenet bliver det nemt og velsmagende at være lejer hos jer.

”Fazer er jo vores ansigt over for kunderne.”

Søren Risager, direktør hos KLP Ejendomme.

Smag på mere?

Kontakt os på: 63 11 33 10 / info@fazerfoodservices.dk
Læs mere på: www.fazerfoodservices.dk / www.fazerfoodco.dk



MØD OS PÅ MIPIM 2019

FIRE DAGE MED FOKUS PÅ FAGLIGT OG
SOCIALT NETVÆRK, UDVEKSLING AF VIDEN,
SPÆNDENDE AKTIVITETER – OG EN GOD KOP KAFFE.

VI SES PÅ
GREATER COPENHAGEN STANDEN!

Læs mere på www.greatercph-mipim.dk

GREATER
COPENHAGEN

BYG
SOCIE
TET

SPONSORER

GREATEST

atlas
PROPERTY MANAGEMENT A/S

BUSINESS BALLERUP
Open for Business

BY&HAVN

CREE
by Rhomberg

Gefion
GROUP

lab

KANALBYEN
I FREDERICA

NærHeden
FREMTIDENS FORSTAD

NPV
BYGGER PÅ INDSIGT

NATUR—
BYDELEN
RINGBÆK

RAMBOLL

KØGE
KYST

CITY OF
ODENSE

ARKITEKTGRUPPEN

CITY OF COPENHAGEN

estate MEDIA

GREATER

CARLSBERG
CITY DISTRICT

COPENHAGEN
CAPACITY

FB GRUPPEN A/S

Egedal
Municipality

MTHøjgaard

ÅRSTIDERNE
ARKITEKTER
Part of Sweco

GREAT

CBRE

AI
Arkitekter
& Ingeniører

BONAVA

Cobblestone danielsenurbanlandscape

Dorte
Mandrup

HORTEN

JUUL | FROST
ARKITEKTER

KROMANN
REUMERT

HØJE
TAASTRUP

LE34

NCC

NREP

SKANSKA

SJÆLSØ
Management

TYRÉNS

Kammeradvokaten
Poul Schmith

TETRIS A/S

EXOMETRIC EDC Erhverv Poul Erik Bech

AIRPORT PROJECT DEVELOPMENT

VELKOMMEN PÅ Nordic Lounge 2019

Deltag på årets loungeparty, når vi samler den nordiske ejendomsbranche tirsdag den 12. marts kl. 17:00 - 19:00 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

GREATER
COPENHAGEN

KLUGE

LE34

 **MatchOffice**

NORDIA
SWEDEN • NORWAY • DENMARK • FINLAND • LAW



16



indhold

- 12 Leder
- 16 - Jeg sover med støvlerne på
Portræt af Mikael Goldschmidt
- 26 Tema: Arkitekter
...Og hvad giver det tilbage til byen? Vi går tæt på betydningen af stadsarkitekter
- 32 Boligmarkedet
Udviklingen i ejendomsmarkedet i Danmarks 4 største byer
- 34 Tema: Facility Management
FM flytter hjemmefra
- 36 Kantinen bliver virksomhedens epicenter - sådan skaber maden værdi i kontorlandskabet
- 51 Regionstema: Esbjerg
Udenlandske investorer har fået øje på Danmarks femtestørste by
- 68 - Vi har været størst, men ingen vidste det
Bag om forvandlingen til Nordicals



ORDET ER DIT

- 64 Priskollaps er på vej på Strøget og Købmagergade
Af Stig Birk Dørler, Absalon & Co
- 66 Overvej skatteforholdene
Af advokaterne Tobias Vieth, og Thomas Stampe, Lundgrens

INDSIGT

- 14 Branchematrix
- 41 Brancheguide
- 58 Tal og tendenser
- 75 Nyt om navne



MÆGLER MASKINE ELLER ERFARINGS TEAM?

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.

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:

Mikael Goldschmidt
Foto: Peter Nørby

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



Ejendoms- branchen er ikke passiv

Det er godt 15 år siden, jeg første gang interviewede Mikael Goldschmidt. Dengang gik han i overvejelser om at sælge sit livsværk, der netop havde skiftet navn fra Snaregårdens Ejendomsselskab til Atlas Ejendomme, fordi det var næsten umuligt for ham at generationsskifte.

Atlas Ejendomme blev solgt, men efterfølgende har Mikael Goldschmidt igen købt en række ejendomme ind og har nu en koncern med aktiver for næsten 6 milliarder kr. Han efterlyser derfor fortsat, at der bliver kigget på loven om generationsskifte. Det er et politisk svært projekt for de, der ejer ejendomme er velhavende, de hører til kategorien ”ejendomspekulanter” i nogles øjne, og det er derfor ikke den nemmeste ting i verden at samle politisk opbakning til at synes, det er uretfærdigt for ejerne af de store private ejendomsselskaber, at de ikke kan give deres selskab videre.

Men med al sympati for, at man skal betale sin skat og tage sin del af prisen for vores velfærdssamfund, så er grundtanken i dette tilfælde forkert. For hvorfor skal det ikke være muligt for arvinger at drive et familiefirma videre bare fordi, det er et ejendomsselskab? Og hvorfor er det, at et ejendomsselskab ikke ligestilles med et hvilket som helst andet firma?

Svaret er, at det ser ud som en investering og ikke en virksomhed, når der kigges politisk på det.

Her har branchen en kæmpe opgave i at synliggøre den værdi, som ejendomsselskaber og administratorer, advokater, revisorer, FM-virksomheder, entreprenører og de mange andre på tværs af fagligheder og segmenter, rent faktisk tilfører samfundet. Det er en enorm stor sektor, som de fleste, der ikke er i ejendomsbranchen nemt overser uden at tænke over, at det er ejendomsbranchen, der sørger både for rammerne for Danmarks arbejdspladser, byudvikling og mange nye boliger.

En ejendom er ikke en passiv investering, men i høj grad et aktiv, der skal drives og udvikles, og det bruges der arbejdskraft på ligesom der bruges rådgivere lige fra advokater til indretningsarkitekter. Og hvis der ikke gør, er det problematisk for den pågældende ejendomsbesidder, men det er en helt anden snak.

I udlandet taler man ofte om ”the property industry”, men hvor er den sammenhængskraft henne i Danmark. Den må branchen i fællesskab være med til at skabe, og det er vores allesammens ansvar.

Med venlig hilsen

Kamilla Sevel
Chefredaktør



NÅR TILLID BLIVER BRUDT, HJÆLPER ET UNDSKYLD SJÆLDENT

Ordentlighed er én af de afgørende kvaliteter, udover mere end 30 års erfaring, der har medvirket at en betydelig del af al projektudlejning og salg i hovedstadsregionen fandt sted med vores medvirken i 2018.

Nu kan tal jo være taknemmelige, men det kan kunder heldigvis også være og vi er stolte over, ikke at

kunne huske, hvornår at vi sidst har mistet en kunde.

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 besked; #ringmigop, så ringer Lone.

Branche MATRIX



USOLGT ELLER UDSOLGT?

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 posi-

tive 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.

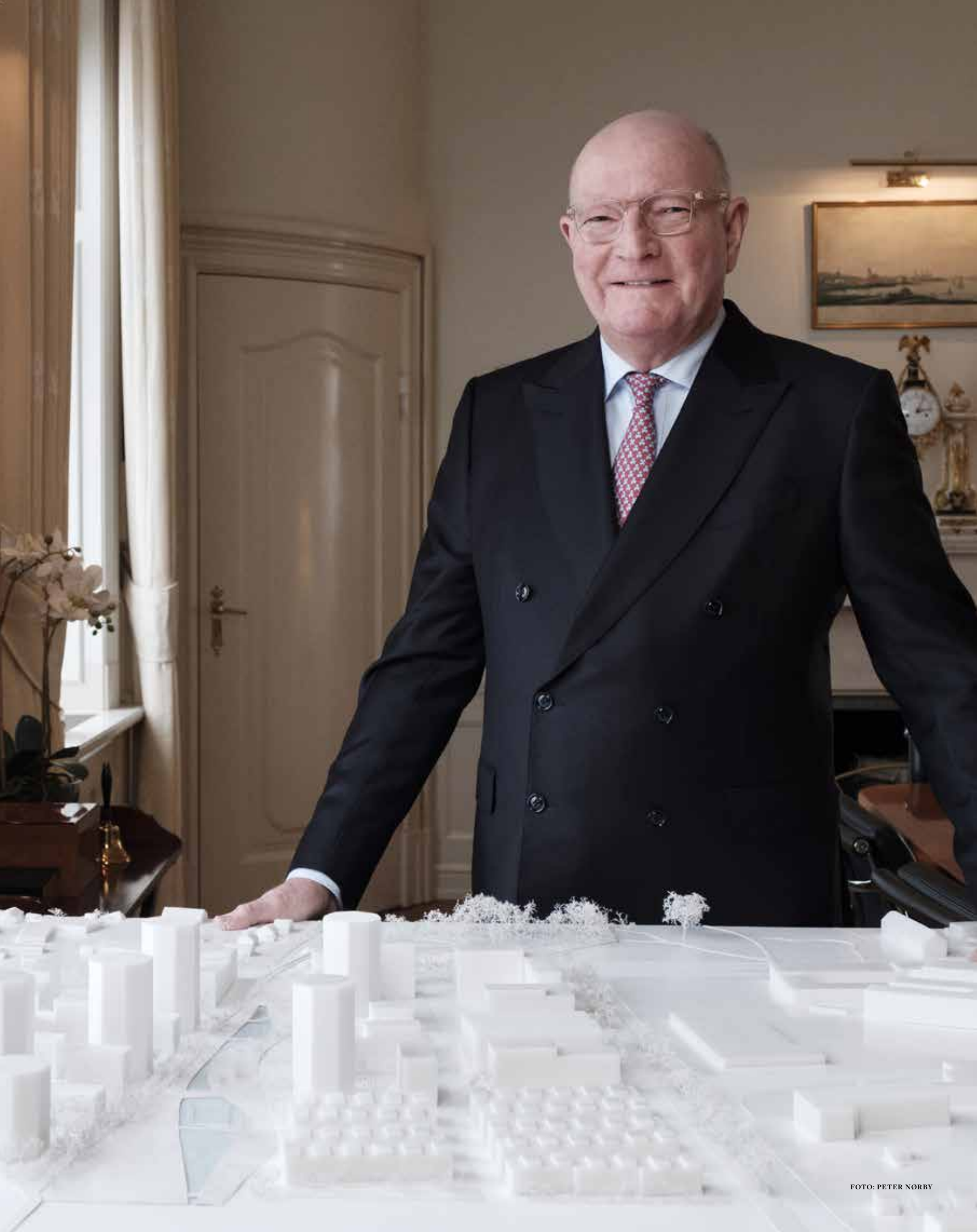


FOTO: PETER NORBY

- Jeg sover med støvlerne på

Mikael Goldschmidt er en af Danmarks største private ejendomsinvestorer. Nu har han vendt blikket væk fra sit elskede indre København. Det er blevet for dyrt

Af Kamilla Sevel

For de allerfleste, der kommer kørende til København nordfra, er det svært at overse ejendommene på Grønningen. Gennemrenoverede i oprindelig stil med kobbertagrender og afrensede mursten, balustrader og ornamenterede friser og med hvert et messingskilt og – håndtag nypudset og efterset.

Her på grænsen mellem Østerbro og indre by i en af ejendommens rundede karnapper kan Mikael Goldschmidt nyde synet af Atlas, der bærer jorden på sine skuldre. Mikael Goldschmidt er selv vokset op i en af sidegaderne til Grønningen karreen, og han bor i dag to opgange fra kontoret, hvor han i dag ejer næsten hele kvarteret ned til Esplanaden.

Atlas statuen stod på Carlsbergs bygning lige overfor faderens grossistvirksomhed i Frihavnen, og den kunne Mikael Goldschmidt som dreng se på, når han hjalp til. I 2011 opsporede han statuen i Carlsberg Byen og købte den, så den kunne markere indgangen til kvarteret og fortsat symbolisere firmaets motto; at have styrken, viljen og evnen til at løfte enhver opgave, som firmaet påtager sig.

Historien om Titanen Atlas med himmelkuglen

på sine skuldre og dens vej til Grønningen er typisk for Mikael Goldschmidt. Der er ikke noget, der bliver gjort halvt. I en tid, hvor ledelsesguruer taler om at uddelegere ansvar falder svaret prompte på spørgsmålet om, hvorvidt Mikael Goldschmidt selv er inde over alle detaljer i koncernen, der i dag tæller mere end 2.000 medarbejdere.

- Ja! Og det bliver ikke anderledes, så længe hjernen fungerer, og jeg har energien og lysten, så har jeg næsen ind alle steder. Det er trods alt også mine penge, der er "at risk", siger Mikael Goldschmidt.

Og når han taler om sine penge, så er det aktiver for næsten 6 milliarder kr., en position som Danmarks 6. største private bygherre, når det kommer til antal planlagte boliger og en egenkapital på næsten 3 milliarder kr.

KONSTANT BEKYMRET

Mikael Goldschmidt er perfektionist både, når det kommer til, hvordan designet skal være på hans kommende boligbyggeri, og når det gælder den løbende analyse af markedet. Han har før vist, at den tilgang har betydet, at han og koncernen har overlevet flere kriser.

- Jeg sover med støvlerne på, og det forventer

jeg også, at mine ansatte gør. Jeg er konstant bekymret eller måske nærmere observant på de signaler, man kan aflæse. For når der sker noget i ejendomsmarkedet, så går det meget hurtigt både op og ned.

Mikael Goldschmidt gik ind i ejendomsmarkedet i 1979.

- Jeg havde ikke en krone, men skulle finde en levevej. Valget faldt på fast ejendom, og jeg startede så pauvert som jeg kunne med at købe en ejerlejlighed, sætte den i stand og sælge den igen. Det tjente jeg 30.000 kr. på, og så havde jeg jo råd til den næste. Det var en langsom udvikling, men det betød, at jeg i midt-80erne lå med en stor pantebrevsportefølje. Mere ved hjælp af held og forsyn end udsyn og fornuft, besluttede jeg mig for at sælge alle pantebrevene 3 uger før kartoffelkuren blev vedtaget, og det betød, at jeg var meget likvid i en periode, hvor hele markedet faldt sammen.

Han lærte at læse markedet, og det var meget mindre tilfældigt, da han som langt mere erfaren ejendomsinvestor valgte at sige nok er nok og solgte livsværket, Atlas Ejendomme, til islandske Landic Property i 2007. Han fik godt 3 milliarder kr. for porteføljen, som han havde bygget op igennem 27 år.



▲ *Mikael Goldschmidt lægger ikke skjul på, at han er overbevist royalist. Derfor passer Kokkedal Slot også godt ind i porteføljen. Det 250 år gamle slot blev oprindeligt opført af Dronning Sophie Magdalene af Danmark og Norge, enke efter Christian den 6. Efterfølgende har en række adelige og handelsmænd ejet slottet og efter en noget omskiftelig periode de senere år, fremstår slottet i dag velholdt og romantisk.*

Dermed var Mikael Goldschmidt likvid, da markedet igen faldt sammen i 2008 og mange satte deres lid til ham som redningsmand. I årene efter blev Mikael Goldschmidt stort set altid nævnt som en ud af en håndfuld redningsplanker. ”Prøv at ringe til Goldschmidt” sagde man i branchen, når tingene så håbløse ud, som de ofte gjorde i de år. Alene i 2009 købte han 35 ejendomme og ejendomskomplekser op, men naturligvis kunne han ikke samle alle de nødstedte projekter op fra de håbefulde kriseramte ejendomsudviklere.

- Vi blev lagt ned i de år. Men vi købte også rigtig meget, for vi fik det jo til gode priser.

Et af opkøbene var Klosterparken i Ringsted, som blev købt på tvangsauktion efter Steen Gude-selskabet Stone Invests konkurs. Her købte Mikael Goldschmidt 310 lejligheder for 375 millioner kr.

- Klosterparken var et gigantisk projekt, halvdelen stod tomt, og der var ikke ret mange investorer, der fandt det attraktivt. Jeg tog min bil og kørte ned for at se på det, og så gik jeg en tur i det meget store grønne område mellem

bygningerne. Jeg ledte efter den ting, der kunne gøre, at netop Klosterparken blev bedre end alle de andre boligtilbud, der tilbyder det samme. Og da Klosterparken primært henvender sig til børnefamilier, besluttede jeg at bygge Sjællands største legeplads. Det gjorde jeg så med rådgivning fra mine barnlige gener. Jeg havde stor morskab med at bygge sørøverskib og hval og meget andet og i løbet af 3 måneder efter overtagelsen, havde vi alt udlejet for børnene så jo legepladsen, og deres begejstring smittede til forældrene.

DET DOBBELTE I AFKAST

Det blev starten på, at Mikael Goldschmidt så ud over København K. Og det fortsætter han med for han kan ”få det dobbelte i afkast andre steder”.

- København er blevet dyrt. For mange udenlandske investorer slås om ejendommene. Ejendomsmarkedet påvirkes jo både af udbud og efterspørgsel. Så selvom alle forudsætninger er i orden, fordi vi nationalt har et meget stærkt udgangspunkt med høj beskæftigelse, politisk stabilitet og orden i statsfinanserne, så har det også betydet, at der er blevet mange om buddet. Det er på den ene side fantastisk ➤

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 gennemsigelig 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



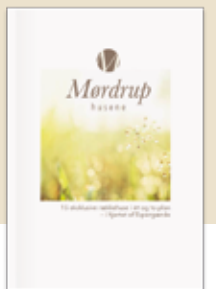
Svanehusene
81 lejligheder
Udlejet på 5 måneder



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



positivt, og den del af udviklingen glæder helt naturligt en gammel rotte i ejendomsbranchen som mig.

Men det har også en bekymrende bagside.

- Den massive internationale strøm af kapital til danske ejendomme kan opdeles i langsigtede og kortsigtede, og det er den sidste kategori, jeg er bekymret for. Her er der ofte tale om ejendomsfonde med en kortsigtet og ofte opportunistisk investeringsstrategi, som er pressede på performance og som samtidig har fastlagt en given afviklingsperiode allerede ved deres fødsel. Det giver en usund baggrund. Og ofte er aftalerne så ovenikøbet garanteret med bonusaftaler vendt mod nøglemedarbejdere, og det kan også være lidt ”risky”. Jeg kalder

dem de nervøse penge, og de har købt op i stor stil på det seneste. Min bekymring er, at hvis deres fastlagte ”performance” ikke lige følger regnearket eller udefrakommende begivenheder gør det mere attraktivt at investere et andet sted, så er der stor risiko for, at de alle trykker på salgsknappen samtidig. Og så ved vi jo godt, hvad der sker med prissætningen.

Mikael Goldschmidt er dog slet ikke der, hvor han påtænker at sælge ud.

- Som jeg ser det, taler vi slet ikke om en krise som den i september 2008. For det første har den finansielle sektor taget ved lære og er ikke så eksponeret som dengang. Men internationale påvirkninger som den

uafklarede brexit-situation, en potentiel eskalerende handelskrig og det faktum, at gamle venner ikke længere nødvendigvis er venner i kombination med, at den økonomiske udvikling i Kina er ved at tabe fart, det er det, der gør, at jeg har det bedst med at sove med støvlerne på.

KØBTE 40 MATRIKLER

For hans eget vedkommende imødegår han et potentielt markedsskifte ved at investere udenfor København. Og muligheden er opstået, fordi han for 10 år siden købte 40 matrikler op i Hillerød.

- Vi kan få det dobbelte i afkast i forhold til indre København. Egentlig ville vi have bygget et af Nordeuropas største butikscentre,

< - Set oppefra er søen formet som en svane. Og det er netop tanken for det er jo Danmarks nationalfugl. Jeg bygger jo ikke for fremmede, men for mig selv til evig eje, og mine børn og børnebørn skal have glæde af det. Derfor er jeg perfektionistisk omkring detaljerne, siger Mikael Goldschmidt om sin tilgang til projekterne. Her rendering fra det kommende Frederiksbro i Hillerød.

men vi mødte meget stor modstand fra nabokommunerne og en stor frygt for, at Hillerød ville blive en handelsmagnet, der ville suge handlen fra nabokommunerne til sig. Vi blev rådgivet til, at vi nok ville vinde rettigheden til at bygge centret, men jeg har grundlæggende den holdning, at man skal vælge sine kampe med omhu, og at flere år med retsstridigheder og sagsanlæg på kryds og tværs, ville være en dårlig måde at bruge min tid på. Derfor skrinlagde vi det oprindelige butikscenterprojekt og gik i tæt dialog med Hillerød kommune om et boligprojekt i stedet, og det syntes alle faktisk var en god idé.

Frederiksbro bliver et af de største private boligprojekter i Danmark på i alt 120.000 kvm. på en 100.000 kvm. stor grund i centrum af

Hillerød. Konzeptudviklingen har Mikael Goldschmidt som med alt andet selv stået for.

- Det bliver et helt fantastisk byggeri, og allerede tidligt i mine overvejelser, så fik jeg en ide, – det lyder måske lidt romantisk, men det er faktisk sandheden, – og den opstod, da jeg sad for 117. gang og så Løvernes Konge med mit barnebarn. Så kommer titelmelodien ”Circle of Life” med Elton John. Og så faldt 10-øren hos den gamle ejendomsinvestor. Jeg fik nemlig den ide, at det, der skulle binde hele projektet sammen, er netop ”Livets cyklus”.



^ Mikael Goldschmidt sidder i dag som adm. direktør i M. Goldschmidt Holding, der investerer i ejendomme, værdipapirer og virksomheder.

FOTO: PETER NORBY

HIMMELRÅBENDE URIMELIGT

- Det er himmelråbende urimeligt, siger Mikael Goldschmidt om reglerne for generationsskifte af ejendomsselskaber i Danmark.

Mikael Goldschmidt er født i 1957 og vil gerne overdrage selskabet indenfor en årrække til sine børn, der i dag er i 30erne.

- Jeg synes stadig, at jeg er en ung mand, men dåbsattesten siger sit. Så er det, jeg spørger mig

selv, hvorfor jeg har valgt en branche, der gør det næsten umuligt at overdrage til næste generation.

Generationsskiftet i almindelige produktions- og servicevirksomheder er lettet af adgangen til såkaldt succession. Det vil sige, at en søn eller datter, der vil føre virksomheden videre, indtræder i faderens eller moderens skattemæssige stilling, og dermed undgår man at skulle betale aktieavanceskat på 42 procent

af den værdistigning, som er sket i 1. generation. Pengene bliver i stedet stående i virksomheden og beskattes først, når 2. generation udlodder dem til privat forbrug.

- I dag beskatter man passive pengetanke hårdere end almindelige driftsvirksomheder i forbindelse med generationsskifte. Det betyder, at man vil aflive en hel branche, for jeg kender ikke i praksis nogle virksomheder, der vil kunne

overleve den åreladning, som det vil være, at skulle betale halvdelen af deres allerede beskattede formue ved et generationsskifte. Det er så himmelråbende urimeligt, at politikerne må vågne op for ellers er der lige om lidt ikke nogen private ejendomsselskaber i Danmark, siger Mikael Goldschmidt.

For at understrege pointen taler han den direkte ind i den aktuelle politiske dagsorden.

- De private ejendomsselskaber er netop dem, der har holdt hånden under udkantsdanmark, hvor de store internationale selskaber ikke investerer. Derfor skævvrider skatten yderligere det danske ejendomsmarked på en måde, der ikke er hensigtsmæssig, siger Mikael Goldschmidt.

Samtidig anfægter han også hele grundtanken om, at et ejendomsselskab skulle være en passiv investeringsvirksomhed.

- Jeg kender ingen private ejendomsselskaber, som ikke er aktive virksomheder. Dels kan man have egne ansatte, og selv hvis man ikke har det, så er ejendomsselskaber med til at holde gang i underleverandører, håndværkere og meget andet. Derfor er vi bestemt ikke passive investorer, men det kræver jo 90 mandater at ændre det.

RENT SLUDDER AT DER IKKE FINDES KVINDER



◀ - Mænd tænker mere i regneark, men det er ikke altid den rigtige beslutning, man træffer ud fra en statistisk analyse. Du skal helt anderledes rundt omkring din forretning i dag. Der er ikke mindst grønne elementer, der indgår i enhver forretning for at kunne adressere fremtidens brugere, siger Mikael Goldschmidt her sammen med adm. direktør Frederik Brønnum, Imerco.

Mikael Goldschmidt har netop genindsat sig selv som bestyrelsesformand og ændret på sammensætningen i Imercos bestyrelse.

- Det har irriteret mig voldsomt, at der kun sad mænd i bestyrelsen samtidig med, at 80 procent af vores kunder og 86 procent af vores ansatte er kvinder. Så da jeg genindsatte mig som formand satte jeg mig for, at det ville jeg have løst.

Det blev det i november, da CEO i Saint Tropez, Sofie Lindahl-Jessen, og CEO i Skousen, Majken Pape, indtrådte i bestyrelsen foruden Mikael Goldschmidts datter, Anne-Sofie Goldschmidt, som repræsentant for næste generation af Goldschmidt-familien i Imerco.

- Jeg kan kun sige, at jeg har oplevet et meget stort drive ved at se, hvor klogt og dygtigt alle vores bestyrelsesmedlemmer - men i særlig grad de nye kvindelige - byder ind. De har alle en solid retail-erfaring, og det har været en fornøjelse at være med i de diskussioner, der opstår i forlængelse af vores bestyrelsesmøder.

Mikael Goldschmidt købte Imerco for 12 år siden.

- Det så sindssyg godt ud i forretningsplanerne, men der stod ikke, at vi fik en finanskrisen, og det ville kaste mig ud i at klare en manddomsprøve som isenkræmmer. Men vi klarede den, og i dag er vi den isenkræmmer, der står allerbedst på alle platforme drevet af helt ny teknologi. Vi har haft 2 år, hvor vi ikke har tjent penge som fortjent, men det er jeg overbevist om, at vi får rettet op på nu.

Det var overhovedet ikke svært at finde kvinder til bestyrelsen.

- Det er det rene sludder, når der er nogen, der siger, at de har virkelig prøvet, men det er svært. Det er overhovedet ikke svært. Det var "piece of cake" at skaffe kompetente kvinder, og jeg fik løst det i løbet af få dage. Når det er sagt, så må jeg sige, at det har været den helt rigtige beslutning, og jeg skal have gjort det i resten af koncernen. Jeg vil have kvinder ind i bestyrelserne, for det er det rigtige.

Vi får 1.200 boliger, og vi skal have billige boliger til den unge, der ikke kan betale særlig meget, vi skal have 2-værelses lejligheder til de to unge, der flytter sammen, og vi skal have en 3-værelses lejlighed klar, når der kommer familieførøgelse. Når der så er børnebørn i kvarteret, så ved jeg af egen erfaring, at man bliver kaldt på i tide og utide og skal heldigvis stille op. Derfor er det rart at bo tæt på og i gåafstand til de voksne børn, når børnebørnene kalder, så den aldersgruppe skal vi også have boliger til.

Samtidig kommer byggeriet også til at indeholde de faciliteter, der binder livet sammen. Et godt lægehus, fitness, wellness og indkøbsmuligheder.

- Jeg vil sætte alvor bag ordene om, at vi bygger til livets cyklus. Jeg er bevidst om, at det er der mange andre, der også har villet, men det bliver sjældent gennemført, fordi det er svært at vise, at det kan betale sig. Men det her byggeri skal være noget helt særligt. Derfor har jeg også besluttet, at vi bygger en 300 meter lang kunstig skabt aktivitetssø med et nedsænket flydende svømmebassin, der hviler på vandspejlet, hvor man kan ro i kajak fra den ene ende til den anden, kan paddle-board, kan bade i søen og meget andet.

PUNKTHUSE I OP TIL 15 ETAGER
Søen bliver omdrejningspunktet.

- Det er dyrt for mig at etablere den grønne kile, og jeg har ærlig talt også fået mange gode råd om at lade være, men jeg vil fuldføre projektet om livets cyklus, og den er en helt central del af den vision.



Forankret i det nordiske transaktionsmarked

Køb og salg af investeringsejendomme kræver indgående markedsindsigt – både lokalt, nationalt og globalt. Flere og flere ejendomshandler involverer internationale investorer, og det stiller andre krav til både håndteringen og samarbejdet om transaktionerne.

Vi er det eneste globale advokatfirma med tilstedeværelse i hele Norden. Det betyder, at vi ikke kun har kapaciteten til at rådgive dig på tværs af de nordiske lande, men også har stærke relationer til aktører, myndigheder og samarbejdspartnere i hvert land, hvilket sikrer, at dine transaktioner gennemføres så smidigt som muligt.

Vores nordiske team inden for fast ejendom består af mere end 100 jurister. Via vores specialistviden og netværk inden for det nordiske transaktionsmarked skaber vi de bedste rammer for dine investeringer.



THE ONLY GLOBAL LAW FIRM IN THE NORDICS

Mikael Goldschmidt læner sig op ad, at området kommer til at få 8.000 arbejdspladser på det nye supersygehus, og flere private virksomheder som Novo Nordisk, Foss Electric og Genmab vækster. Første etape bliver 89 rækkehuse.

- Vi kommer ikke til at fravige vores helt ufravigelige forudsætning om, at vi altid kun bygger og opfører i det tempo, vi kan udleje. Jeg er ikke developer, men indehaver af et ejendomsselskab, så byggeriet er sat sammen sådan, at vi er i stand til at tilpasse forløbet.

Mikael Goldschmidt har dog allerede fået en lokalplan igennem, der betyder, at han kan bygge punkthuse i op til 15 etager.

Men det byggeri skal også have en høj kvalitet.

- Vi har den flotteste portefølje, der findes i noget eje i Danmark. Alle vores ejendomme står knivskarpt. Og hvis vi har købt dem, og de ikke er det, så bliver de det. Materialevalget er ikke bare budgetsvarende men langtidsholdbart. Jeg vælger en løsning, der holder tre gange den livscyklus, man normalt forventer. Det er dyrere, ja, men det er ikke afgørende for mig. Når man bygger til evig eje, så giver det god mening at betale lidt mere i begyndelsen. Det er det privilegie, jeg har i forhold til en traditionel developer, der bare skal tilfredsstille en afkastsituation her og nu. ■



FOTO: QAUTIO



I nogle af de hyggeligste sidegader til Palais des Festival i Cannes har Mikael Goldschmidt købt lejligheder op i flotte ejendomme og istandsat dem i enkel skandinavisk stil med et sydfransk touch.

SKANDINAVISK STIL I CANNES

- Vi har altid haft tradition for i mindre omfang at investere udenfor landets grænser. Blandt andet i London, og tidligere har vi købt op i både Spanien og Frankrig, siger Mikael Goldschmidt.

I dag har Mikael Goldschmidt valgt at købe lejligheder og ejendomme i Cannes klos op ad Palais des Festival og Croisetten, så de både kan lejes ud til gæster på de mange årlige festivaler og til besøgende, der holder ferie i middelhavsbyen.

Mikael Goldschmidt tror ikke mindst på, at tilgængelig og transparent udlejning er et af nøgleordene.

- Store dele af det franske ejendomsmarked er sådan lidt småsegmenteret og halvforvirret og – (må man sige det?) - meget fransk. Vi har set, at vores skandinaviske tilgang til investering, stand, vedligeholdelse, korrekthed og rettidighed har vist sig at være en pæn succes, siger Mikael Goldschmidt, der ikke selv bor i lejlighederne, men besøger Cannes under blandt andet Mipim med udgangspunkt i sit hus i Cap d’Antibes.

Lejlighederne i Cannes administreres af danskeren Claus Fermann, der er bosiddende i Cannes og indehaver af mæglerfirmaet Qautio med de officielle licenser til at kunne drive udlejning i Cannes.



I den græske mytologi bærer Titanen Atlas himmelkuglen på sine skuldre. I dag er den et symbol på Mikael Goldschmidts koncerns fortsatte værdigrundlag: Styrken, Viljen og Evnen til at løfte enhver opgave. Skulpturen står foran koncernens hovedkontor på Grønningen 25.



- Vi har altid haft styrken og viljen til at konfrontere problemer. Det er faktisk min hemmelige opskrift på, at vi har klaret os.



MG Holding

MG Holding beskæftiger over 2000 medarbejdere i 35 virksomheder og har en samlet årsomsætning på over 2 milliarder kr. og en egenkapital på 2,8 milliarder kr. Koncernens samlede aktiver udgør 5,9 milliarder kr.

Blandt de synlige ejendomme i porteføljen er Hangar 243 - CPH's største hangar, der med sine 12.000 kvm er i stand til at betjene 3 store Boeing 767 samtidig.

Kokkedal Slot er en anden, mens ejendomme i det indre København som Vega og 8-tallet blev solgt fra i 2017. I dag har koncernen kun Grønningen-komplekset i det indre København.

Brug os meget mere

Lyder opfordringen til branchen både fra den afgående og den tiltrædende stadsarkitekt i København

Af Kamilla Sevel

Hvis bare projektudviklere og investorer ville tage kontakt, inden de kom med et færdigt projekt.

Sådan er det ikke altid, og det er spild af tid for alle parter. Men det er også en ting, som både den afgående og tiltrædende stadsarkitekt i København kan blive enige om.

Det er stadig sådan, at nogle kommer og serverer det hele og håber, at politikerne forelsker sig i det. I praksis er det sjældent kærlighed ved første øjekast, og derfor ville det være så meget nemmere og mindre spild af tid, hvis projektudviklere, investorer og bygherrer inddrog kommunen og stadsarkitekten i god tid. Det har Tina Saaby kæmpet for, og det arbejde kommer Camilla van Deurs nu til at fortsætte i København. Netop det, der med et lidt slidt udtryk bliver kaldt tidlig dialog, er nemlig ikke slidt i praksis.

I Danmark er der 7 byer, hvor der er en stadsarkitekt. De har forskellig placering i det kommunale hierarki og dermed også forskellig indflydelse eller magt, om man vil. Men det er ikke det, der optager hverken Københavns afgående eller tiltrædende stadsarkitekt. Det gør til gengæld den dagsorden, at byen

fortsætter med at være en by fremfor en samling af enkeltstående monolitter.

- Jeg har prioriteret byrummet og livet mellem husene i de godt 8 år, jeg har været stadsarkitekt. Det betyder ikke, at bygningsarkitekturen ikke betyder noget, men det vigtige for mig har været at insistere på at skabe en by med liv. Jeg har stillet spørgsmål som for eksempel: Hvordan vil I med det her byggeri sørge for, at københavnernes kommer 20 procent mere ud som er den politiske målsætning?

- Det har givet nogle gode debatter og mange steder har det givet en helt ny form for by, siger Tina Saaby.

En af de ting, hun startede med at spørge ind til hos projektudviklere og bygherrer var, om der var en landskabsarkitekt med på sagerne. Når svaret var nej, bad hun dem gå hjem og finde en rådgiver, der kunne rammesætte udearealerne.

- Jeg har stædigt igennem de 8,5 år stillet spørgsmålet om, hvad projektet giver tilbage til byen, og det har betydet, at holdningen har ændret sig. Man kan diskutere det bygningsmæssige i de nye kvarterer, hvor

lokalplanerne er udarbejdet før de endelige projekter og derfor ikke kunne regulere det bygningsmæssige, men der er ingen tvivl om, at når man går rundt og ser, hvordan folk trækker ned i stueetagerne, så er det lykkedes at skabe liv mellem husene, siger Tina Saaby.

Altanerne, som ofte er omdiskuterede, fordi udviklere og forvaltninger har haft forskellige holdninger til, hvor store de skulle være, og hvordan de skulle se ud, er som værdi også en succes.

- Det, at vi har fået altaner på så mange bygninger både gamle og nye, er med til at vise, at der bor nogle inde bag murstenene, og det er igen med til at skabe en by, der er rar at være i. Det giver attraktivitet, og den forståelse har developere og bygherrer langt hen ad vejen fået i dag. Det er virkelig væsentligt og en markant ændring i den måde, vi udvikler by på.

Men i forløbet er der også nogle, der har været stærkt kritiske overfor stadsarkitekten og mildt sagt har syntes, at hun forsinkede og fordyrede projekterne unødigt. Andre har sagt, at Tina Saaby manglede politisk tæft. Tina Saaby har selv været glad for de mange forskellige dialoger med branchen.

< - Nogle gange skal der ikke så meget til for, at byen lever. Bare det, at man rydder cykelstierne betyder jo, at folk cykler og bruger byrummet – også om vinteren. Det gør byen både levende og tryggere, siger den nu afgående stadsarkitekt Tina Saaby.

“Byliv før byrum. Byrum før bygninger.”

- Jeg var ikke lykkedes, hvis der slet ikke havde været nogle konflikter. Det er en del af embedet, at der er nogle, der er meget kritiske. Det gælder både internt og eksternt. Jeg har forsøgt hele tiden at have en dialog fremfor et diktat, men også at tage afsæt i de ønsker og drømme som developerne har. Som udgangspunkt er der jo ingen, der gerne vil bygge noget dårligt. Tværtimod vil de gerne bygge nogle ejendomme, der vinder priser og kommer i medierne og kan sælges og udlejes, fordi det er godt.

Rollen som stadsarkitekt er defineret som, ”at man ikke selv har beslutningskompetence, men er en vigtig aktør i forhold til at kvalificere den faglige rådgivning af politikerne og dernæst at få understøttet og eksekveret de politiske beslutninger og strategier for,

*Fokus i Københavns Kommunes
Arkitekturpolitik 2017-2015.*

hvordan der opnås en god balance i den fremtidige byudvikling”.

Dermed er stadsarkitekten også en lidt enlig svale, der flyver over vandene, uden personalemæssigt ansvar. Men Tina Saaby ser flere fordele i konstruktionen.

- Faglige generalister er enormt vigtige i den offentlige forvaltning, så vi ikke kun får et hold af ledelsesgeneralister. Udfordringen bliver, at man jo ikke lige har et team at sætte til at udarbejde for eksempel en fortætningsstrategi, der omhandler andet end højhuse. Omvendt er det også en fordel, for så er arbejdet nødt til at være ledelsesforankret på tværs af organisationen, fordi man skal bruge ressourcer andre steder fra. Det er nok noget af det, jeg kommer til at savne allermest, at der i så stor en kommune som København er så mange dygtige folk, man kan trække på, og den viden har jeg ikke så nem adgang til længere.

Tina Saaby er blevet mest kendt for den del, der hører til debatten om liv og byrum. Men stadsarkitekten har også rådgivet om meget andet.

- Især kender jeg kritikken i forhold til, at boligbyggeriet er blevet for monotont. Men jeg synes også man skal huske på, at brokvartererne, som de fleste synes er vellykkede, er bygget meget ens. I virkeligheden synes jeg det er en langt større udfordring, at en stor del

◀ - Jeg havde selv tænkt, at det kunne være, man hellere ville have en profil mere over i det bæredygtige, siger Camilla van Deurs om overraskelsen over, at hun fik jobbet som stadsarkitekt.

af de nuværende byggerier bliver målrettet de samme mennesker, fordi de bliver bygget identisk indeni. Der kommer vi til at spørge

os selv, hvad det er for et samfundsmæssigt ansvar, vi løfter, hvis det hele ligner hinanden. Hvad nu hvis boligudviklingen for eksempel kunne være med til at understøtte, at der ikke var så mange ensomme? Jeg oplever, at branchen faktisk gerne vil have retningen udstukket, men også, at man kobler den værdimæssige forklaring på, så det giver mening.

Tina Saaby har på falderebet af sit embede en klar opfordring til branchen.

- Der er stadigvæk nogle, der tror, at kommunen bliver forelsket i et projekt, hvis det er tegnet færdigt og ser godt ud – ikke mindst internationale investorer, der ikke er vant til vores måde at gøre tingene på. Men oftest er det spild af rådgiverkroner. Det kan vi gøre bedre. Og på den anden side af bordet skal vi væk fra den klassiske myndighedstilgang, der tilsiger, at så skal det bare laves om. Sådan et enten go eller no-go. Det kan være svært at navigere i både som udviklere og som embedsmænd, fordi holdningen formes fra sag til sag. Det er meget bedre at have en strategisk arkitekturpolitik og tage den tidlige dialog ud fra den.

Det er så det, som Camilla van Deurs nu skal forsøge at gøre i så stort omfang som muligt. Hun har indtil videre meldt ud, at hun vil fortsætte i samme spor men naturligvis med et andet udgangspunkt. Hun kommer til kommunen fra arkitektfirmaet Gehl, hvor hun igennem 11 år har arbejdet med bystrategier, byrumsdesign, masterplaner, borgerinddragelse og lokalplaner over hele verden.

- København ekspanderer jo voldsomt, og der er et enormt pres på byggeriet og boligmarkedet. ➤



Borhes Bakke - helhedsplan og 130 boliger - 45.000 m²



40 attraktive seniorboliger - Nyborg Havn - 4.200 m²

Tryghed fra ide til udførelse

Hos SKALA Arkitekter designer vi smukke, bæredygtige og bygbare rammer for menneskers liv.

Når vi tegner, projekterer, planlægger og rådgiver, tager vi afsæt i såvel bygherres som slutbrugers behov, og kombinerer det med høje arkitektoniske ambitioner.

Det gælder uanset om opgaven er et nyt seniorbofællesskab, en række familieboliger, et erhvervsbyggeri, en større helhedsplan eller transformation af eksisterende rammer.

Vi sætter konsekvent det rette hold fra starten. For dig som samarbejdspartner giver det tryghed for, at opgaven er i gode hænder og bliver fulgt til dørs – lige fra ide til udførelse.

www.skala-ark.dk



Nyt boligområde - Emil Møllers Gade - 10.500 m²

SKALA ARK

7 STADSARKITEKTER I DANMARK

7 kommuner ud af 98 i Danmark har en stadsarkitekt. I Aalborg har stadsarkitekten en ledende rolle i forvaltningen, mens rollen i Aarhus og København er rådgivende. I Odense har byrådet i 2017 og 2018 diskuteret intenst om det var på tide at ansætte en stadsarkitekt, men har foreløbig valgt ikke at gøre det.

Sådan er stadsarkitekten forankret i Danmarks største byer:

I Aalborg er stadsarkitekt **Peder Baltzer Nielsen** leder af forvaltningen Plan & Udvikling. Blandt kerneopgaverne er regionale og nationale byudviklingsplaner, planstrategier, kommuneplan, byomdannelse, lokalplaner, VVM og Miljøvurderinger, erhvervsservice og byggesager knyttet til byplanlægning.

Stadsarkitekten er placeret som en del af direktionen i By- og Landskabsforvaltningen og som niveau-2 chef for afdelingen Plan & Udvikling med både fagligt og personalemæssigt ansvar.

I forhold til byggesager er stadsarkitekten inde over de sager, som har en særligt arkitektonisk eller strategisk betydning, og har ingen berøring med de øvrige sager, da byggesagsbehandlingen er forankret i en selvstændig afdeling. Men han skal dog fremlægge alle afdelingens sager i By- og Landskabsudvalget og har dermed i princippet berøring med alle opgaver, som Planafdelingen varetager.

AARHUS

Stadsarkitekten i Aarhus Kommune er ligesom i Københavns Kommune en rådgivende funktion, som er placeret i Teknik & Miljø. Her er det **Stephen Willacy**, der sidder på den post.

Stadsarkitekten har det overordnede arkitektfaglige ansvar for at sikre den arkitektoniske kvalitet i store planer og projekter og dermed det overordnede arkitektfaglige ansvar for, at byen

udvikler sig på en måde, hvor de arkitektoniske hensyn er sat i højsædet.

Stadsarkitekten skal rådgive rådmanden, direktøren og forvaltningschefen i væsentlige spørgsmål vedrørende arkitektur, herunder også deltage i projektgrupper i større projekter vedrørende byudvikling, byomdannelse og bydesign.

KØBENHAVN

I Københavns Kommune har stadsarkitekten – nu **Camilla van Deurs** - en tværgående rådgiverfunktion uden personalemæssigt ansvar. Vedkommende er organisatorisk forankret i Teknik- og Miljøforvaltningen, men er fritsvævende mellem denne og Økonomiforvaltningen. Stadsarkitekten har her mandat til at rådgive både forvaltning og politikere i alle sager lige fra planstrategi til det enkelte projekt i byggesagsbehandlingen, men kan i kraft af sin rådgiverfunktion ikke træffe afgørelser.

Stadsarkitekten har foretræde- og udtaleret i de to nævnte udvalg, og rådgiverfunktionen betyder, at stadsarkitekten ved foretræde i udvalgene rådgiver politikerne, og at stadsarkitekten kan erklære sig fagligt uenig med valgspolitikere.

Stadsarkitektens opgave er at varetage helhedens interesse, og vedkommende skal stå til rådighed for eksterne såvel som interne i forhold til vurderinger af, om projekter/planer osv. passer ind i de overordnede visioner.

Herudover har følgende byer en stadsarkitekt:

RØDOVRE Bjarne Rieckmann

VEJLE Lisbet Wolters

KOLDING Michael Pagaard

FREDERIKSBERG Claus H. Sivager

KILDER:
KK.DK, AARHUS.DK, AALBORG.DK
SAMT ARKITEKTFORENINGEN.DK

SKAL SE PÅ BY I LISSABON

Tina Saaby ved ikke, hvad hun nu skal. Åremålsansættelsen betød en fratrædelsesgodtgørelse på 6 måneders løn, og det kan hun leve af noget af tiden suppleret med foredrag, og hvad der ellers byder sig.

- Jeg mistede min mand for 15 måneder siden, og derfor er jeg et sted, hvor jeg har mulighed for at gøre noget helt andet. Jeg siger ja tak til konsulentarbejde og dommeropgaver, men ellers vil jeg tænke over, hvad jeg skal. Jeg har sagt min lejlighed op, og nu tager jeg til Lissabon i 3 uger, og så vil jeg finde steder at sove og rejse lidt rundt. Jeg er 49 år gammel, og jeg har været rundt i branchen. Jeg har været partner, jeg har været næstformand i arkitektforeningen, arbejdet med både processer og bruger-involvering, og nu har jeg muligheden for at sætte mig selv fri. Jeg skal finde ud af, hvordan jeg egentlig synes det vil være sjovt at sætte min erfaring i spil, siger Tina Saaby.



- *Udviklingen af København kom for alvor i gang med Bjerregaard/Bondam, hvor bylivet blev italesat med en bylivsstrategi, og hvor det blev vigtigere, at medarbejderne holdt møde i byens rum fremfor hvilket træ, der blev lagt på gulvene, siger nu afgangsstadsarkitekt Tina Saaby.*



FOTO: BY & HAVN

UDVIKLINGEN I EJENDOMSMARKEDET I DANMARKS 4 STØRSTE BYER

Tallene leveres af **EXOMETRIC**

		KØBENHAVN	AARHUS	AALBORG	ODENSE
Antal indbyggere i kommunen	2018. Q4	622.698	345.755	215.122	204.080
	2024	669.267	359.559	221.490	209.237
	Indekseret	107,5%	104,0%	103,0%	102,5%
Gennemsnitlig udbudspris	2017. Q2	37.525 DKK	34.591 DKK	20.813 DKK	19.490 DKK
	2018. Q2	40.357 DKK	35.782 DKK	22.456 DKK	22.188 DKK
	Indekseret	107,5%	103,4%	107,9%	113,8%
Gennemsnitlig søgepris - altså hvad vil man betale	2017. Q2	27.351 DKK	23.957 DKK	19.987 DKK	21.756 DKK
	2018. Q2	30.979 DKK	27.818 DKK	20.423 DKK	23.299 DKK
	Indekseret	113,3%	116,1%	102,2%	107,1%
Gennemsnitlig søgepris - 25 procent dyreste boliger	2017. Q2	40.734 DKK	35.785 DKK	30.233 DKK	31.235 DKK
	2018. Q2	47.775 DKK	37.881 DKK	29.504 DKK	31.815 DKK
	Indekseret	117,3%	105,9%	97,6%	101,9%

Set i en 5-årig horisont vil befolkningstilvæksten være højest i København og lavest i Odense. Ser man på den gennemsnitlige udbudspris, så er den til gengæld steget mest i

Odense fulgt af Aalborg og dernæst København. Til gengæld forventes betalingsvilligheden at stige mest i Aarhus. Blandt de 25 procent, der søger de højeste priser, ligger gennemsnittet

markant over de andre byer på hele 47.000 kr kvm. Men gældende for alle byer er, at de 25 procent, der søger de dyreste boliger, ligger godt over de udbudspriser, der er i markedet.



BLIV EN DEL AF VORES VOKSENDE NETVÆRK

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

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

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



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

+ LÆS MERE PÅ [WWW.BRUUNHJEJLE.DK](https://www.bruunhjejle.dk)

BRUUN & HJEJLE

FM flytter hjemmefra

En ny type virksomheder er opstået i facility management markedet. Mellemænd, der sammensætter en skræddersyet vifte af leverandører til virksomheder, er det nye

Af Kamilla Sevel

Facility Management markedet som blandt andet har med rengøring, bygningsvedligehold og catering at gøre udgør årligt knap 32 milliarder kr. Digitaliseringen er i fuld gang med at ændre markedet. Dels er det blevet nemmere at benchmarke driften af ejendomme og dels kan det gøres på nye måder.

- Digitalisering er det store buzz-word i facility management i øjeblikket, fordi vi bliver i stand til at måle mange flere ting end tidligere lige fra hvad man har af kvm, til hvordan de udnyttes dem og hvad de bruger af energi. Rundt omkring i virksomheder i Danmark sidder der mange med ansvar for facility management og ofte er det mange penge, de forvalter, uden at have et samlet overblik over porteføljen, og hvornår de gør det godt eller skidt, siger Nordic COO Liselotte Panduro, Global Workplace Solutions CBRE.

Det overblik er der ikke så mange, der har.

- I øjeblikket vokser mulighederne for at generere data markant, men vi skal finde ud af, hvad vi kan bruge alle de data til. Der er et kæmpe potentiale i at CBRE kender benchmark for ejendomme over hele verden, som gør det muligt at analysere og forholde sig kvalitativt til data, men det kræver selvfølgelig, at man kan sætte det ind i den rette kontekst, siger Liselotte Panduro.

CBRE er et eksempel på en virksomhed, der samler leverandører i en vifte, så kunden har en enkelt virksomhed som leverandør, men i princippet kan skræddersy sin løsning.

- Jeg har arbejdet i begge former for styring af facility management, og det er en stor tilfredsstillelse i dag at kunne sammensætte den helt rigtige individuelt sammensatte leverance, siger Liselotte Panduro, der tidligere har været hos andre udbydere i FM-markedet, hvor i leverandør egen-leverer alle dele af leverancen til kunden.

Det er netop de digitale muligheder, der har banet vejen for virksomheden Officeguru.

- Der er i dag systemer, der kan holde styr på alt fra mandetimer til kilometerpenge. Men vi er den første servicevirksomhed, der tilbyder kunderne et styresystem, der kan forenkle deres kontordrift, siger CEO Daniel Wilk, Officeguru.

Officeguru har lanceret en platform, der er gratis at bruge og giver adgang til en lang række services fra rengøring og vinduespudsning til frokostordning og firmajulegaver. Officeguru løser selv en række af opgaverne, mens eksterne samarbejdspartnere har mulighed for at byde ind på de andre opgaver, når en kunde opretter en ordre.



Officeguru er familieejet og har i dag 300 kunder og 170 medarbejdere i Storkøbenhavn. Med den digitale platform som motor er målet at fordoble omsætningen i løbet af tre år til minimum 100 millioner kr. og søsætte et jysk kontor i 2. kvartal 2019. Her CEO Daniel Wilk.

Herfra vælger kunden så, hvem der skal løse opgaven, og når arbejdet er udført tilfredsstillende, faktureres det gennem Officeguru, der også står på mål for om opgaven bliver løst godt nok.

- Det er en digital totalløsning, der også skal være med til at ændre folks syn på servicebranchen, som er meget mere end støvsugning og gulvvask. Eftersom vi kommer fast på kontorerne, har vi også mulighed for at være facilitator og bindeled til andre kerneopgaver ud over selve rengøringen, siger Daniel Wilk. ■

Hvad har en kaktus at gøre med investeringer?

Som regel ikke noget. Men denne kaktus tilhører en lejer i Heidelberg, hvor befolkningen er vokset med 7,6 % siden 2011. Det er en af mange europæiske byer, hvor efterspørgslen efter udlejningsejendomme er steget til vejrs, fordi flere mennesker flytter til byen for at arbejde.

Derfor har vi investeret 4,2 mia. euro i boligaktiver i hele Europa i løbet af de sidste tre år - hvilket giver stærke afkast til vores kunder og et hjem til kaktusser ligesom denne. Find ud af, hvordan vores lokale viden og markedsindsigt kan hjælpe med at finde den rette investeringsmulighed for dig.

Se mere på patrizia.ag

Kantinen bliver virksomhedens epicenter

Food & Beverage har i løbet af de sidste 10 år fået et helt andet fokus, og det smitter nu også af på mad og drikke på arbejdspladsen

Af Kamilla Sevel



For hver anden medarbejder i Danmark er det meget vigtigt, at kantinen har en hyggelig og god atmosfære. Alligevel er mange kantiner i Danmark indrettet med lange hvide borde, servietholdere med 4 spyd til at holde servietterne fra Staples og hårde lofter, der reflekterer stolens skraben henad gulvet.

Det udfordrer også leverandørerne, der for fleres vedkommende har set, at medarbejdernes krav ændrer sig. Drift af kantiner har fået en helt anden betydning i takt med, at kantinen ikke bare er et spørgsmål om at få stillet sulten, men er blevet et af de aktiver, der kan være med til at fastholde medarbejdere.

I dag er der en række Facility Management-udbydere, der også tilbyder kantinedrift.

Men fra, at mange udbydere i FM-branchen for nogle år siden i høj grad fokuserede på at kunne levere så mange ydelser som muligt, når de alligevel var på matriklen, så er der nu flere, der har specialiseret sig i en enkelt service - som for eksempel kantinedrift. Det gælder for eksempel Danmarks største single-service kantineudbydere, Fazer Food Services, der driver 170 kantiner i Danmark og den næststørste udbyder Meyers Kantiner.

De senere år er der løsnet mere og mere op til fordel for individuelt tilpassede løsninger, - nogle outsourcer kantinen som helhed men der er også mange andre modeller for den måde kantineleverandører og virksomheder samarbejder på.

- Vi mærker, at kunderne i stigende grad

går væk fra FM-løsninger og i stedet ønsker specialiserede aktører i markedet og dermed skræddersyede løsninger. Det er heller ikke nok med frokost klokken 12. Vores spisemønstre ændrer sig - vi spiser oftere på farten, og når vi har lyst. Det stiller krav til os som madaktør, og det er sundt at blive udfordret på den måde. Det er sådan vores 24/7 koncept er blevet til. Det handler om at forudse og tilgodese gæsternes ønsker og behov fremfor et snævert fokus, siger kommerciel direktør Lene Lykke Hvorslef, Fazer Food Services Danmark.

Fazer Food Services driver blandt andet kantiner for KLP, MT Højgaard, Bestseller og Plesner, og selvom firmaet brander sig i kantinerne, bliver køkkenteamet ofte anset for at være en del af kundens virksomhed og kultur. Det samme gælder på Københavns



- Danskerne er på få år gået fra en gedigen madpakkekultur til at prioritere en oplevelse af, at de har været ude at spise frokost, siger arkitekt og partner Mia Scheel, Zeso Architects, der blandt har designet "lounge and dining" for Menzies i Danmark og Sverige.

Universitet, hvor en række nye koncepter bliver prøvet af blandt dem, der lige om lidt bliver fremtidens medarbejdere.

- Der sker en masse i øjeblikket, ikke mindst på de steder, hvor der er mange unge. På KUA holder de studerende os til ilden, så vi hele tiden har miljøet med i vores overvejelser. Det kommer der tit nye, spændende tiltag ud af. Sådan opstod vores vegetarrestaurant, Wicked Rabbit, for år tilbage, siger Lene Lykke Hvorslef, der typisk vinder kontrakterne på kreativitet og variation af løsninger i det fysiske miljø.

Ofte er Fazer Food Services dog nødt til at ændre design og udstyr.

- Vi oplever, at mange virksomheder anlægger en kantine og sætter det ind, de nu tror

fungerer. Men det er sjældent det udstyr eller den indretning, der er optimal for driften. Den erfaring har vi, og derfor arbejder vi tæt sammen med for eksempel arkitekter om at indrette den optimale kantine, siger Lene Lykke Hvorslef.

Fazer Food Services er således endnu en af de parter i byggeri og ejendom, der påpeger, at tidlig inddragelse ville spare penge og skabe et bedre produkt især på den lange bane.

Det oplever Bjørn Sommer, Spacelab Architects, der har designet en række kantiner også.

- Det er et generelt problem i branchen, at tingene går lidt stærkt, og designere og leverandører bliver inddraget sent i processen. ➤

På den måde bliver der truffet knapt så hensigtsmæssige beslutninger, siger Bjørn Sommer.

Anlægsmæssigt er kantinen de seneste år blevet dyrere. Selvom det ikke kan sammenlignes 1:1, så er det dog i det lange løb formentlig blevet billigere kvm, fordi de kan bruges til flere ting. Samtidig er den i langt højere grad blevet kulturunderstøttende og med til at formidle virksomhedens værdier. Og faktisk synes 52 procent af danskerne i en undersøgelse, som Fazer har lavet, at det er vigtigt at spise

i en hyggelig atmosfære. Det er sjovt nok kun vigtigt for 35 procent af svenskerne og kun 30 procent af nordmændene.

Samtidig med, at kantinens kvm både hvad angår design og indhold får større betydning for medarbejderne, er der stigende fokus på effektiv brug af kvm. Kantinen er langt fra bare et lokale, der bliver ”sat på” virksomheden bevidstløst. I dag handler det rigtige valg af design og drift både om indhold, fysiske rammer og effektivitet.

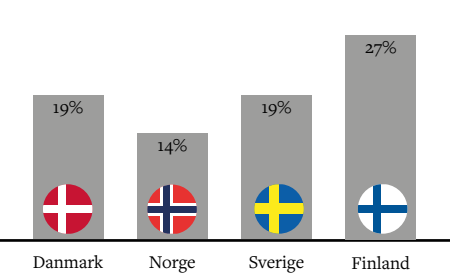
- Tidligere var kantinen bare et sted, man kunne få mad. Men i øjeblikket er yngre og kritiske medarbejdere på vej ind i virksomhederne. Med sig bærer de en forestilling om begrebet ”Essen ist politisch”, og de forventer en holdning til, hvad der bliver sat på bordet lige fra når det gælder kaffe til vegetarkoncept. Kantinen skal kunne noget 24/7, og et af de spørgsmål, vi arbejder med er, om det overhovedet skal hedde en kantine med de associationer, det giver, siger partner Mia Scheel, Zeso Architects, der har designet flere kantiner.



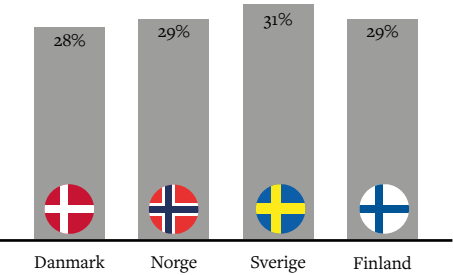
HVAD SIGER BRUGERNE?

KILDE: FAZER FOOD SERVICES CONSUMER SURVEY, JUNI 2018

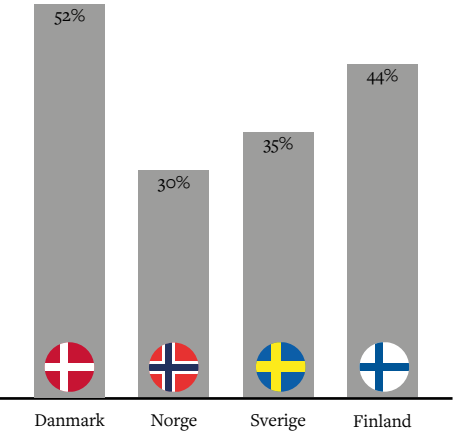
Det er meget vigtigt for mig, at det sted jeg spiser frokost bruger lokale og økologiske, bæredygtige råvarer?



Når du skal spise frokost er det vigtigt, at der også er mulighed for take away?



Når du skal spise frokost er det meget vigtigt, at der er den rigtige stemning, så det både opleves, lyder og føles som et hyggeligt sted?



Vi staver Lundgrens med S

S er et helt særligt bogstav. Det kan ændre alt. Tænk bare på forskellen mellem ”mennesket” og ”menneskets”. Sæt et S på – og pludselig ejer mennesket noget. Det hedder ejefald, og det er der alt mulig grund til at dvæle ved. Ejefald er en endelse på navneord. Det bruges til at vise, at nogen ejer noget, eller at noget tilhører nogen. Og det er netop ejerskab, vi arbejder med i Lundgrens Fast Ejendom og Entrepriseafdeling. Grundigt, ambitiøst og med mange års erfaring hjælper vi vores kunder med de ejendomme, de ejer. Eller gerne vil eje. Derfor er der S i Lundgrens.



- I takt med, at der bliver øget fokus på, hvad vi putter i munden, er en virksomheds udbud til for eksempel veganere og glutenallergikere eller klimarigtig mad, også en af de ting, som er blevet en del af kampen om de gode medarbejdere, siger Lene Lykke Hvorsleff, Fazer Food Service.

Det smitter også af på arealerne ”bag disken”.

- Det er helt dødt i dag bare at lave et storkøkken.

På restaurantfronten bliver stedets narrativ i øjeblikket i stigende grad vævet ind i maden og lokationen. Det sker også på kantinefronten om end i mindre målestok.

- Tendensen er at skabe flere mindre områder og netop skabe rum for, at der kan være et kaffekoncept, et veganerkoncept og så videre.

Samtidig skal det være effektivt for timeprisen er høj for en køkkenmedarbejder, så logistikken bagved er meget vigtig, siger Mia Scheel.

Det samme oplever Spacelab Arkitekter.

- Kvm skal kunne rigtig meget. De skal kunne aktiveres i løbet af dagen men samtidig kunne fastholde en hjemlighed og varm karakter og kunne bruges til små uformelle møder, en hyggelig fredagsbar eller konverteres til et konferencerum til 500 mennesker, siger Bjørn Sommer. ■

BRANCHEGUIDE

Oversigt over virksomheder i bygge- og ejendomsbranchen

estate MEDIA



BRANCHEGUIDE

Administrationer - Advokater

Administrationer	CEJ CEJ EJENDOMSADMINISTRATION A/S Meldahls­gade 5, 1613 Kø­ben­havn V Tlf.: 33 33 82 82 Kontakt: Anne Marie Oksen, administrerende direktør Email: amo@cej.dk Web: www.cej.dk Vi er specialister i skråddersyet ejendomsadministration af alle typer ejendomme og rådgiver både om teknik, økonomi og jura. Vi dækker hele Danmark fra vores kontorer i København og Aarhus.	LEA 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 Højland, direktør Email: ih@ejendomsvisioner.dk Web: Ejendomsvisioner.dk	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.

BRANCHEGUIDE

Advokater

BRUUN & HJEJLE

Nørregade 21, 1165 København K

Tlf.: 33 34 50 00

Kontakt: Karsten Kristoffersen, Managing Partner

Email: kk@bruunhjejle.dk

Web: www.bruunhjejle.dk

Bruun & Hjejle yder kvalificeret rådgivning inden for alle områder af fast ejendom.

JORDAN | LØGSTRUP

Vesterbrogade 33, 1620 København V

Tlf.: 33 25 54 00

Kontakt: Henriette Jordan, advokat & partner

Email: hj@stenohus.dk

Web: www.stenohus.dk

Jordan | Løgstrup tilbyder professionel og helhedsorienteret rådgivning inden for både bolig- og erhvervslejeret, entrepriseret og køb af erhvervs­ejendomme.

DLA Piper Denmark

dlapiper.dk

DLA PIPER

København

Rådhuspladsen 4

1550 København V

Kontakt: Line Marie Pedersen

line.marie.pedersen@dlapiper.com

Aarhus

DOK1, Hack Kampmanns Plads 2

8000 Aarhus

Kontakt: Jakob Nielsen

jakob.nielsen@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.

KLAR

ADVOKATER

GORRISSSEN FEDERSPIEL

Axeltorv 2, 1609 København V

Tlf.: 33 41 41 41

Kontakt: Merete Larsen, advokat, partner

Email: mel@gorrissenfederspiel.com

Web: www.gorrissenfederspiel.com

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

Gorriksen Federspiel

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.

LUND ELMER SANDAGER

ADVOKATER

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.

HORTEN

LUNDGRENŚ

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.

LUNDGRENŚ

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.

HUSEN

advokater

MAZANTI-ANDERSEN KORSØ JENSEN

ADVOKATPARTNERSELSKAB

Amaliegade 10, 1256 København K

Tlf.: 34 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.

mazanti-andersen

korsø jensen &

NJORD

LAW FIRM

NJORD LAW FIRM

Pilestræde 58, 1112 København K

Kontakt: Søren Egstrand Thoms, advokat, partner

Direkte: 77 40 10 13

Mobil: 29 64 23 22

Email: lmh@njordlaw.com

Som førende advokatvirksomhed inden for fast ejendom og entrepriserådgiver vi om entrepriseret, miljø- og planlovgivning og erhvervs- og boliglejeret lokalt, internationalt og på tværs af hele Norden.

NJORD

LAW FIRM

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.

EXOMETRIC

NORGES

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.

NT

ADVOKATER

Arkitekter

KUNSTNER LINA MUREL JARDORF

Atelier Æbleblomst Gård, Kollerød Bygade 36, 3450 Allerød

Tlf.: 23 99 18 99

Kontakt: Lina Murel Jardorf

Email: Lina@LinaArt.dk

Web: www.LinaArt.dk

Unikke bronzeskulpturer og malerier til store og små virksomheder og domiciler. Kendt fra udstillinger hos Sjælsø Gruppen, Nordania Leasing, Deloitte mf.

KUNSTNER LINA MUREL JARDORF

Skulptur til Deloitte

SIRIUS

advokater

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.

SIRIUS

advokater

SIGNAL

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.

SIGNAL

VINCIT

ADVOKATER

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.

VINCIT

ADVOKATER

SKALA

ARK

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

ARK

+ MULTIOPLA
LØSNINGER

SKALA skaber merværdi med innovative og bæredygtige løsninger.

WINSLØW

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.

WINSLØW

spacelab

ARKITEKTER

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.

spacelab

ARKITEKTER

FOKUS

ASSET MANAGEMENT

FOKUS ASSET MANAGEMENT A/S

Bomhusvej 13, 1. 2100 København Ø

Tlf.: 70 10 00 75

Kontakt: Tonny Nielsen, CEO/Partner

Email: tonny.nielsen@fokusasset.dk

Web: www.fokusasset.dk

Aktiv og værdiskabende ejendomsforvaltning med vægt på investeringsstrategi herunder udvikling og optimering af ejendomme, transaktioner og ejendomsadministration.

FOKUS

ASSET MANAGEMENT

FOKUS

ASSET MANAGEMENT

FOKUS

Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg

Tlf.: 70 30 20 20

Kontakt: Kristian Kongstad, afdelingsdirektør

Email: ksk@deas.dk

Web: www.deas.dk

Vi tilbyder bygherrerådgivning, byggeteknisk rådgivning og projektstyring af alle typer ejendomme, så kunden opnår den optimale løsning på kort og langt sigt.

FOKUS

ASSET MANAGEMENT

CASTELLUM

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 øresundsregionen. Velkommen til at kontakte os.

CASTELLUM

C.W. OBEL

EJENDOMME

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.

C.W.OBEL

EJENDOMME

BRANCHEGUIDE	
Arkitekter - Asset management - Bygherrerådgivere - Corporate finance/M&A - Ejendomsselskaber	
ÅRSTIDERNE ARKITEKTER A/S Ørestads Boulevard 41, 2300 København S Tlf.: 70 24 21 00 Kontakt: Mikkel Westfall, partner Email: mw@aarstiderne.dk Web: www.aarstiderne.dk Vi skaber innovative og bæredygtige løsninger inden for LIVING, WORKING og SHOPPING ÅRSTIDERNE ARKITEKTER ÅRSTIDERNE ARKITEKTER A/S Ørestads Boulevard 41, 2300 København S Tlf.: 70 24 21 00 Kontakt: Mikkel Westfall, partner Email: mw@aarstiderne.dk Web: www.aarstiderne.dk Vi skaber innovative og bæredygtige løsninger inden for LIVING, WORKING og SHOPPING ÅRSTIDERNE ARKITEKTER	ÅRSTIDERNE ARKITEKTER A/S Ørestads Boulevard 41, 2300 København S Tlf.: 70 24 21 00 Kontakt: Mikkel Westfall, partner Email: mw@aarstiderne.dk Web: www.aarstiderne.dk Vi skaber innovative og bæredygtige løsninger inden for LIVING, WORKING og SHOPPING ÅRSTIDERNE ARKITEKTER ÅRSTIDERNE ARKITEKTER A/S Ørestads Boulevard 41, 2300 København S Tlf.: 70 24 21 00 Kontakt: Mikkel Westfall, partner Email: mw@aarstiderne.dk Web: www.aarstiderne.dk Vi skaber innovative og bæredygtige løsninger inden for LIVING, WORKING og SHOPPING ÅRSTIDERNE ARKITEKTER
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@aberndeenstandard.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. AberdeenStandard Investments Aberdeen Standard Investments er et brand for Aberdeen Asset Management og Standard Life Investments 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@aberndeenstandard.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. AberdeenStandard Investments Aberdeen Standard Investments er et brand for Aberdeen Asset Management og Standard Life Investments	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 erhvervs ejendomme, som vi lejer ud til primært kontor og detail. Vi driver og udvikler vores ejendomme og bygger nyt i samarbejde med kunder og entreprenører. atp ejendomme 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 erhvervs ejendomme, som vi lejer ud til primært kontor og detail. Vi driver og udvikler vores ejendomme og bygger nyt i samarbejde med kunder og entreprenører. atp ejendomme
DEAS ASSET MANAGEMENT A/S Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg Tlf.: 70 30 20 20 Kontakt: Benny Buchardt Andersen, direktør Email: bbu@deas.dk Vi er FAIF-godkendt af Finanstilsynet og øger ejendommens værdi for vores kunder ved proaktivt at udvikle og optimere drift og afkast. DEAS ASSET MANAGEMENT DEAS ASSET MANAGEMENT A/S Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg Tlf.: 70 30 20 20 Kontakt: Benny Buchardt Andersen, direktør Email: bbu@deas.dk Vi er FAIF-godkendt af Finanstilsynet og øger ejendommens værdi for vores kunder ved proaktivt at udvikle og optimere drift og afkast. DEAS ASSET MANAGEMENT	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. CALUM
FOKUS ASSET MANAGEMENT A/S Bomhusvej 13, 1. 2100 København Ø Tlf.: 70 10 00 75 Kontakt: Tonny Nielsen, CEO/Partner Email: tonny.nielsen@fokusasset.dk Web: www.fokusasset.dk Aktiv og værdiskabende ejendomsforvaltning med vægt på investeringsstrategi herunder udvikling og optimering af ejendomme, transaktioner og ejendomsadministration. FOKUS ASSET MANAGEMENT FOKUS ASSET MANAGEMENT A/S Bomhusvej 13, 1. 2100 København Ø Tlf.: 70 10 00 75 Kontakt: Tonny Nielsen, CEO/Partner Email: tonny.nielsen@fokusasset.dk Web: www.fokusasset.dk Aktiv og værdiskabende ejendomsforvaltning med vægt på investeringsstrategi herunder udvikling og optimering af ejendomme, transaktioner og ejendomsadministration. FOKUS ASSET MANAGEMENT	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. CASTELLUM
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. WINSLØW DEAS Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg Tlf.: 70 30 20 20 Kontakt: Kristian Kongstad, afdelingsdirektør Email: ksk@deas.dk Web: www.deas.dk Vi tilbyder bygherrerådgivning, byggeteknisk rådgivning og projektstyring af alle typer ejendomme, så kunden opnår den optimale løsning på kort og langt sigt. DEAS DEAS Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg Tlf.: 70 30 20 20 Kontakt: Kristian Kongstad, afdelingsdirektør Email: ksk@deas.dk Web: www.deas.dk Vi tilbyder bygherrerådgivning, byggeteknisk rådgivning og projektstyring af alle typer ejendomme, så kunden opnår den optimale løsning på kort og langt sigt. DEAS	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. C.W.OBEL EJENDOMME

BRANCHEGUIDE

Ejendomsselskaber - Energioptimering - Entreprenører

DADES Lyngby Hovedgade 4, 2800 Kgs. Lyngby Tlf.: 45 26 01 00 Kontakt: Boris Nørgaard Kjeldsen, adm. direktør Email: bnk@dades.dk Web: www.dades.dk DADES' forretningsgrundlag er at købe og udvikle butikscentre og erhvervsjendomme. 	WIHLBORGS A/S Mileparken 22, plan 3, 2740 Skovlunde Tlf.: 50 93 09 64 Kontakt: Katrine Ildal Nielsen, markedsansvarlig Email: Katrine.nielsen@wihlborgs.dk Web: www.wihlborgs.dk Wihlborgs A/S er et ejendomsforvaltningsselskab, der ejer, forvalter og udlejer kontorer i hele Øresundsregionen. 
DE FORENEDE EJENDOMSSKABER A/S Vestagervej 5, 2100 København Ø Tlf.: 39 29 56 56 Kontakt: Henrik Jensen, adm. direktør Email: hj@dfc.dk Web: www.dfc.dk Vi udvikler og udlejer ejendomme til bolig og erhverv. 	Energi optimering 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 bygningssejeren om mulighederne for energibesparende initiativer samt leder og udvikler energirenovringer af ejendomme og centre. 
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. 	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. 
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. 	HHM A/S Bragesvej 4, 3400 Hillerød Tlf.: 22 70 70 11 Kontakt: Svend Pedersen Email: sp@hbm.dk Web: www.hbm.dk Nybyg og renovering i en effektiv proces der realiserer kundens behov. 
PARK STREET NORDICOM A/S Svanevej 12, 2400 København NV Tlf.: 33 33 93 03 Kontakt: Pradeep Patterm, CEO Email: nordicom@nordicom.dk Web: www.nordicom.dk Nordicom A/S er et selskab inden for ejendomsbranchen. 	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. 

BRANCHEGUIDE

Erhvervs ejendomsmæglere

Erhvervs ejendomsmæglere CBRE A/S Rued Langgaards Vej 6-8, 2300 København S Tlf.: 70 22 96 01 Kontakt: Niels Cederholm, adm. direktør, advokat, LL.M., MRICS, ejendomsmægler, valuar Email: niels.cederholm@cbre.com Web: www.cbre.dk Investering, Udlejning, Vurdering, Corporate Services, Building Consultancy, Asset Management. 	DANBOLIG NIELS HALD PROJEKTSALG KØBENHAVN Østerfælled Torv 10, 2100 København Ø Tlf.: 32 83 06 10 Kontakt: Alice Lotinga, partner, projektdirektør Email: alice.lotinga@danbolig.dk Web: www.danbolig.dk Vi har mange års erfaring i projektsalg, aptering, materialer/valg, indretning mm. 
CITY & CENTER PROPERTY A/S Østergade 4, 1100 København K Tlf.: 70 70 72 42 Kontakt: Peter Mahony, CEO, partner, Certified Real Estate Agent, valuar, cand. geom. Email: pm@cc-p.dk Web: www.cc-p.dk City & Center Property er et uafhængigt erhvervs ejendomsmæglerfirma, som leverer ydelser inden for: salg, udlejning, udvikling, og vurdering af erhvervsjendomme i city- & centerområder. 	DEAS ERHVERV Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg Tlf.: 70 30 20 20 Kontakt: Annett Norén Beckert, udlejningsschef Email: ano@deas.dk Web: www.deaserhverv.dk Vi sikrer vores kunder den bedste rådgivning i forbindelse med udlejning, vurdering samt køb og salg af erhvervs- og investeringsjendomme. 
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. 	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. 
CUSHMAN & WAKEFIELD RED Amaliegade 3, 5. sal, 1256 København K Tlf.: 33 13 13 99 Kontakt: Bjarne Jensen, ejd. mægler, MRICS Email: bj@red.dk Web: www.red.dk Cushman & Wakefield RED er mæglere og rådgivere inden for erhvervsjendomme, hvor de primære kompetenceområder er danske investeringsejendomme, retail services, udlejning, vurderinger og analysearbejde. 	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 erhvervsjendomme. Vi er landsdækkende repræsenteret med 16 erhvervscentre. 
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, ejendoms optimering, og investeringsejendomme 	FIND DIN NÆSTE SAMARBEJDSPARTNER I BRANCHEGUIDEN Kontakt Michael Mortensen på +45 28 34 03 19 eller Katja Kryger på +45 24 69 81 91 

BRANCHEGUIDE

Erhvervsejendomsmæglere - Facility management - Finansiell rådgivning - Ingeniører

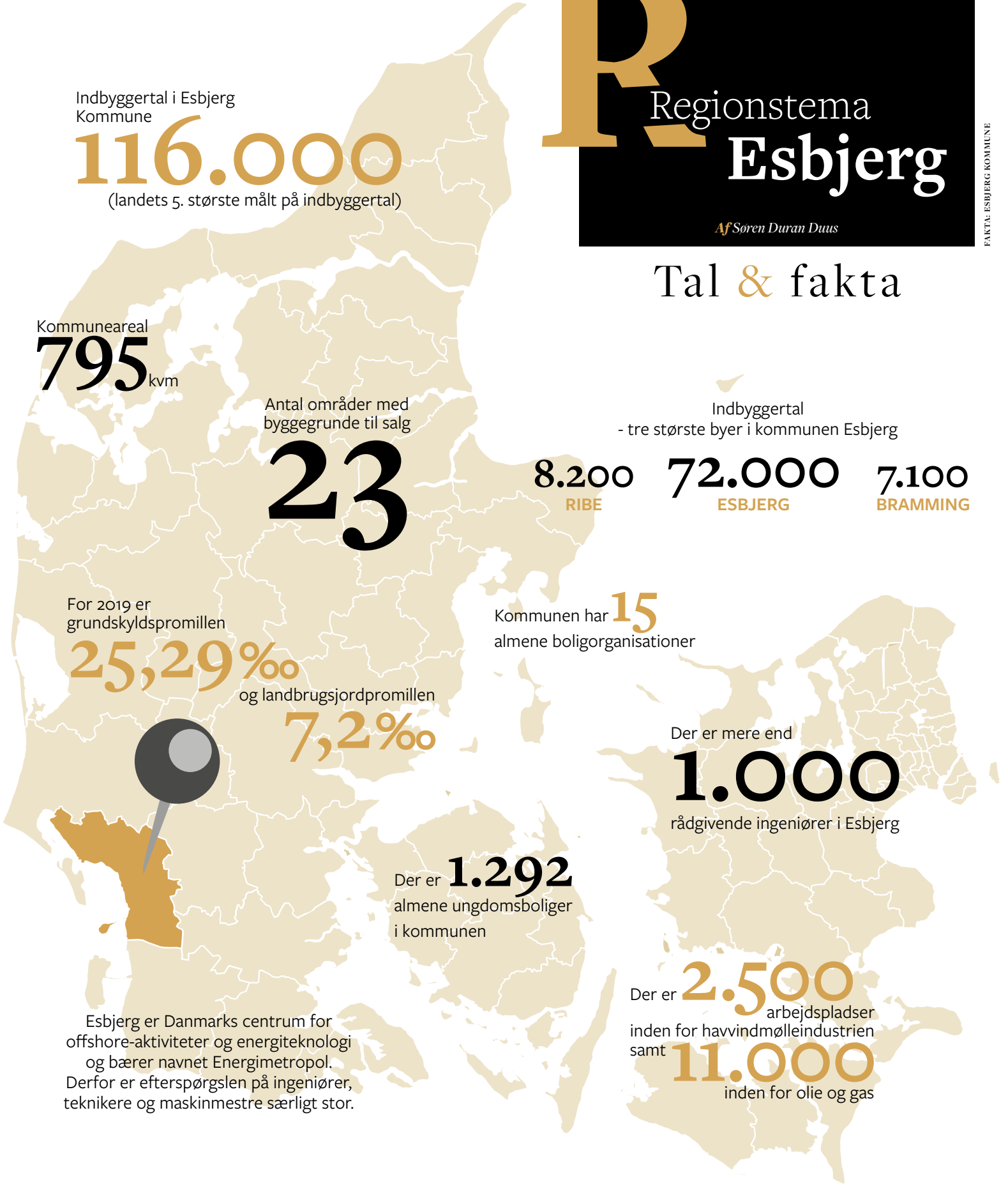
Facility management	 home Projekt v/Lone Bøegh Henriksen A/S Teglholtsgade 66A 2450 København SV Tlf.: 33 33 03 05 projekt.teglholm@home.dk home projekt Lone Bøegh Henriksen A/S Vi er din samarbejdspartner på projektsalg og udlejning. Vi leverer indsatser på højeste niveau med fokus på at skabe merværdi for vores kunder.	 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 EJENDOMSVIRKE % Facility Management. Vi driver, styrer og forbedrer ejendomme. Individuelle drifts- og serviceløsninger tilpasset den enkelte kunde.
	 LA COUR & LYKKE Vingårdstræde 13, 1070 København K Tlf.: 33 30 10 34 / 20 33 02 08 Kontakt: Kristian Hartmann, partner & erhvervsdirektør Email: krh@LL.dk Web: www.LL.dk Erhvervsmæglerfirmaet LA COUR & LYKKE er synonym med en tryk og kompetent formidling af erhvervsejendomme i københavnsområdet. Specialister i udlejning, salg og vurdering af kontor og detail. Formidler hvert år mere end 200 transaktioner.	 GREEN CIRCLE A/S Kirkebjerg Alle 90, 2605 Brøndby Tlf.: 46 34 20 99 Kontakt: Erik Jensen, adm. direktør Email: ejc@greencircle.dk Web: www.greencircle.dk Green circle tilbyder fleksible og skræddersyede facility service løsninger.
	 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.	 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.
	 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.	 Totalt finansieringsløsninger og rådgivning til ejendomskunder JYSKE BANK Storkunde Erhvervsejendomme · Klampenborgvej 205 · Lyngby Flemming Olesen · Tlf. 24 29 15 25 · flo@jyskebank.dk
	 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.	 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.

BRANCHEGUIDE

Inventar - Landinspektører - Medie og kommunikation - Parkeringsløsninger - Projektudviklere

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

BRANCHEGUIDE			
Projektudviklere - Rekruttering - Revisorer			
		Rekruttering	
		Revisorer	



Udenlandske investorer har fået øje på Danmarks femtestørste by

Heimstaden og Facebook er blandt aktører, der ser potentiale i det esbjergensiske marked

Af Søren Duran Duus

Industrihavnen og offshore-relaterede erhverv er formentlig det, flest forbinder med Esbjerg. Men selvom byen med 72.000 indbyggere er landets femtestørste, er det historisk begrænset, hvilken tiltrækningskraft den vestjyske hovedby har haft på store - og især - udenlandske ejendomsinvestorer. Men billedet er ved at ændre sig som følge af de seneste års mange ejendomsprojekter og opsigtsvækkende transaktioner i Esbjerg.

Lige inden jul lukkede det svenske ejendoms-selskab Heimstaden køb af en hel fond ejet af Thylander Gruppen. Det skete for 1,5 milliard kr. Ud af ejendomsporteføljen, som omfatter cirka 1.400 boliger og 50 erhvervslejemål, primært boliger i landets største byer, udgør Esbjerg-delen 333 boliger fordelt på 27.000 kvm. Særligt er ”højhusene” på Mølleparkvej i den nordlige del af Esbjerg markante ejendomme i bybilledet. Handelen er ifølge Colliers, som rådgav køber, interessant af to grunde.

- Den viser, at store udenlandske investorer har fået øje på Esbjerg, ligesom transaktionen

sandsynligvis var den største i Esbjerg i 2018, siger partner og direktør René Neesgaard, Colliers International Danmark.

Facebooks kommende datacenter er et andet projekt, der tiltrækker sig særlig opmærksomhed. I december udskød Plan & Miljøudvalget i Esbjerg Kommune dog en endelig vedtagelse af plangrundlaget, der skal muliggøre Facebooks nye datacenter mellem Esbjergmotorvejen og landsbyen Andrup. Plangrundlaget åbner op for, at den amerikanske it-gigant kan bygge et datacenter med 170.000 kvm under tag og en samlet bebyggelse på 260.000 kvm på godt og vel 2 millioner kvm jord.

Investeringslysten fra udenlandske investorer som Heimstaden og Facebook vidner om, at det esbjergensiske ejendomsmarked helt overordnet er på vej fremad. Ifølge René Neesgaard skyldes fremgangen grundlæggende, at vind og olie, som er to sektorer, byen historisk har nydt godt af, de senere år er vækstet, hvilket - sammenholdt med en række andre velkendte faktorer som lave renter, vækst i opadgående

økonomi, stigende beskæftigelse samt generel urbanisering og byfortætning - også smitter af på ejendomsmarkedet.

- Den positive udvikling smitter først og fremmest af på boligmarkedet som følge af stigende lejepriser og byggeri af nye ejendomme, siger René Neesgaard.

Omvendt har markedet for kontorejendomme og -lokaler ikke på samme måde haft fremgang, da relativt meget blev bygget i årene omkring 2010, fordi en række store selskaber i de år valgte at bygge store domiciler. Det har betydet øget tomgang.

For eksempel fraflyttede Rambøll i 2017 sit daværende domicil på 5.800 kvm og andre eksterne lejemål for i stedet at samle sine omkring 350 medarbejdere i en 11.000 kvm nyopført bygning på syv etager ejet af PFA Ejendomme, som også var bygherre. De fraflyttede kvm kommer nu i spil for op til jul 2018 fik den lokale boligudvikler Erik Bank Lauridsen endeligt grønt lys fra politikerne

 | Esbjerg Havn set fra nord med nybyggeriet Esbjerg Strand og Semco Maritimes domicil i forgrunden.

i Plan & Miljøudvalget til at gå i gang med at konvertere det tidligere Rambøll-domicil på Willemoesgade til boliger.

Investerings- og ejendomsselskabet, som købte ejendommen af PFA Ejendomme for omkring 50 millioner kr., vil etablere op imod 40 boliglejemål og omkring 600 kvm erhvervslejemål i stueetagen.

Semco Maritimes nye 15.000 kvm store og 255 millioner kr. dyre domicil, opført og ejet af Pensiondanmark, ved Esbjerg Strand er et andet eksempel på et domicil, som er dimensioneret til vækst. Indtil videre har Niras lejet sig ind på cirka 800 kvm, da den hvide kontorbygning blev indviet for tre år siden.

Syd- og Sønderjylland har i øjeblikket den laveste andel af ledige kontorarealer siden 2011. Trods et fald i tomgangen til 8,3 procent er det dog stadig en højere tomgang end landsgennemsnittet på 6,8 procent. Esbjerg er altså kommet af med en pukkel af tomme kontorer og har udsigt til øget efterspørgsel,

viser de nyeste tal fra Ejendomstorvet.dk, der er landets største portal for erhvervslokaler.

- Esbjerg har de senere år fået en stribe nye kontorbyggerier, for eksempel til Deloitte, Maersk Oil, (der i dag hedder Total, red.), Semco, Det Faglige Hus og den lokale Claus Sørensen-koncern. Det efterlod byen med en større pukkel af tomme kontorer, og den er vi ved at have fordøjet nu, siger partner Kim Damsgaard, Nordicals Esbjerg.

Mæglervirksomheden formidlede i efteråret 2018 Odense-selskabet HD Ejendommers salg af den gamle cirka 7.000 kvm store Semco-bygning til medicinalvirksomheden 2care4 og Sports Connection, hvor sidstnævnte flyttede sit skandinaviske hovedkontor fra Bramming til større lokaler i industrikvarteret i den nordlige del af Esbjerg. Herfra distribuerer selskabet skomærket Skechers. Desuden bliver de tidligere Deloitte-lokaler og et par andre kontorer ombygget til boliger.

Både Kim Damsgaard og René Neesgaard

forudser, at især Esbjerg har udsigt til øget efterspørgsel på kontorlokaler i de kommende år.

- Folketinget har givet grønt lys for milliardinvesteringer til primært udvikling af gasfelter i Nordsøen, og Facebook har byggestart i år på sit kæmpe datacenter. Begge ting forventes at få en positiv effekt på den lokale beskæftigelse og erhvervslivet, som får brug for mere plads, siger Kim Damsgaard, der sammen med René Lennart Madsen ejer Nordicals Esbjerg.

Esbjerg Kommune havde 116.000 indbyggere per 1. januar 2018, men kommunens befolkningsprognose viser, at indbyggertallet stiger med 1,5 procent til 117.800 i 2028.

- Der er befolkningstilvækst i Esbjerg by, men prognosen er ikke så høj som for andre byer af samme størrelse. Når investorer investerer i nye boliger i Esbjerg, er det med håb om at kunne være med til at skabe befolkningstilvækst ved at skabe boliger, som mangler i udbuddet, siger René Neesgaard.

Investorer tvunget til at ændre planer for esbjergensisk prestigeprojekt tegnet af BIG

✓ Bygherreselskabet Esbjerg Towers består af et erfarent hold med CEO Lars Kristensen, COO Peter Høpfner og arkitekt David Zahle fra BIG, som i dag også er næstformand i Esbjerg Towers.

Nye regler i planloven, der skal beskytte erhvervsvirksomheder i forbindelse med boligbyggeri, har medført, at investorerne bag selskabet Esbjerg Towers har været tvunget til at ændre i byggeriet af de tre markante kaktuslignende tårne og mod deres vilje skabe Esbjergs højeste hotel i det højeste tårn på 57 meter i 17 etager.

Da prestigeprojektet tegnet af BIG blev præsenteret i december 2017, var planen ellers at bygge op til 450 ungdomsboliger, som skulle være klar til indflytning i 2020 som en del af et markant nybyggeri på Tovværket. Men de planer blev for nylig lavet om, efter Erhvervsstyrelsen over for Esbjerg Kommune har påpeget, at projektet er påvirket af mulige lugtgenerfratiskemelvirksomheden Triplenine, og at en såkaldt luftspredningsberegning har vist, at bebyggelse i højder over 27 meter potentielt kan udsætte beboere for såkaldt

luftbelastning over grænseværdien. Derfor må der kun etableres erhverv som for eksempel hotel eller kontorer, der ligger over 27 meter.

- Det betyder, at projektet i dag ser ud til at få 315 ungdomsboliger og 135 hotellejligheder, siger adm. direktør Lars Kristensen, Esbjerg Towers.

Bygherreselskabet med Windrose som investor investerer 360 millioner kr. i prestigeprojektet med en samlet bebyggelse på cirka 18.400 kvm.

De nye planer koster omkring et halvt års forsinkelse. Lars Kristensen forventer, at byggeriet, som opdeles i etaper med de to laveste tårne først, kan gå i gang omkring 1. juli. Efterfølgende begynder byggeri af det højeste tårn, og efter planen skal de første to tårne være klar til indflytning i december 2020, mens det højeste tårn vil stå færdigt cirka et halvt år efter.



ILLUSTRATION: BIG



875 m²
netop udlejet til
SPORT24

NYOPFØRTE BUTIKS- LEJEMÅL MED OPTIMAL STRØGBELIGGENHED I ESBJERG

	Areal	Årlig leje pr. m ²
Kongensgade 14	288 m ²	kr. 1.950,-
Kongensgade 16B	479 m ²	kr. 2.250,-
Kongensgade 18A	424 m ²	kr. 2.450,-
Englandsgade 17	297 m ²	kr. 1.250,-
Borgergade 21A	492 m ²	kr. 950,-



SE MERE: www.colliersemner.dk > Sag 281964

KONTAKT: Annette Bay | mobil 30 31 46 82 | annette.bay@colliers.com

Investering på kvart milliard: Esbjergensisk industrikoncern sælger 63 boliger

Claus Sørensen Ejendomme, et selskab i den esbjergensiske industrikoncern Claus Sørensen Gruppen, har åbnet for salg af 63 lejligheder i det eksklusive boligprojekt Lysningen. Det sker via Home Esbjerg.

Boligprojektet består af to bygninger på 14 og 9 etager med et samlet etageareal på 9.738 kvm.

- For Claus Sørensen Ejendomme er Lysningen det første byggeri med salg af boliger for øje. Det udspringer af en overordnet beslutning om at øge ejendomsaktiviteterne i primært Esbjerg, men også i andre attraktive byer for bosætning og drift af virksomhed, siger projektchef Lars Kjærgaard, Claus Sørensen Ejendomme.

De 63 lejligheder bliver på mellem 135 og 204 kvm, hvor penthouselejlighederne i de øverste etager af hver bygning er de store og koster 7.998.000 kr.

✓ *Lysningen-projektet består af 63 ejerlejligheder fordelt på to bygninger på 14 og 9 etager beliggende ved Spangsbjerg Kirkevej nær Nørreskov, Dyrehaven og Vognsbølparken. Afstanden til Esbjergs centrum er cirka 2 km.*



ILLUSTRATION: FRIIS & MOLTKE

Projektet er tegnet af arkitektvirksomheden Friis & Moltke, og byggeriet udføres i fag-entrepriser af overvejende lokale byggefirmaer. Lysningen har fra den tidlige projektfase mødt stor interesse blandt potentielle købere, oplyser direktør og indehaver Behrend Behrendsen, Home Esbjerg.

Claus Sørensen Ejendomme investerer 250 millioner kr. i projektet. Ejendomsselskabet i Claus Sørensen Gruppen, der er fondsejet og omfatter flere af Esbjergs mest vigtigste virksomheder som Viking Life-Saving Equipment, Vestfrost og Blika, beskæftiger sig udelukkende med aktiviteter inden for fast ejendom og råder aktuelt over knap 56.000 kvm bolig- og erhvervsareal til udlejning, herunder 123 boliglejemål.

Byggeriet af Lysningen er indledt med forventet indflytning i 2. kvartal 2020.

✓ *Partner og direktør René Neesgaard, Colliers, (til venstre) med ejer og direktør Bjarne Pedersen, Pedersen Gruppen, fotograferet på den grund, hvor et Ikea-varehus lader vente på sig.*



Ikea udskyder nyt varehus i Esbjerg på ubestemt tid

Nye forbrugsmønstre med fokus på convenience og nethandel, prioritering af Ikea København og Ikeas arbejde globalt med at udvikle fremtidens varehus er forklaringen på, at Ikea Danmark har sat byggeri og åbning af et varehus i Esbjerg ”på pause” på ubestemt tid.

I oktober 2017 annoncerede Ikea ellers, at møbel- og indretningskæden ville etablere et varehus i Esbjerg. Efter planen skulle varehuset på den 55.000 kvm store grund på Kjersing Ringvej stå klar til åbning i 2021. Men både eksterne og interne faktorer har påvirket tidsplanen.

Ikea ser ”et stort potentiale” i den sydvestlige del af Jylland.

- Vi ser frem til at tilbyde vores sortiment til lave priser i Esbjerg. Men når vi kommer til Esbjerg, skal det være i den rigtige form, så vi bygger et varehus, der har fremtiden foran sig, siger adm. direktør Anders Lyhne Nordtorp, Ikea Ejendomme.

Ikea købte Esbjerg-grunden af Pedersen Gruppen for 58 millioner kr. i oktober 2018.



Borgmester Jesper Frost Rasmussen (V)
Esbjerg Kommune

Hvor tilfreds er du med boligmarkedet i Esbjerg?

Overordnet set er jeg ganske tilfreds. I disse år skyder mange spændende boligejendomme op i Esbjerg. Det hænger ikke mindst sammen med, at Esbjerg Kommune for fjerde år i træk investerer i byggeri af nye ungdoms- og familieboliger. 138,4 millioner kr. har vi indtil nu brugt til at medfinansiere almene boliger. Den udvikling har smittet positivt af, så der nu bliver bygget masser af spændende private boliger, hvor det mest spektakulære er Esbjerg Towers med arkitektvirksomheden BIG som en del af setuppet. De boliger vil være møntet på studerende, men generelt bygges der nye boliger til alle livets faser.

Hvorfor kom Esbjerg så sent med i opsvinget i denne omgang i forhold til Danmarks øvrige store byer?

Som landets energimetropol blev Esbjerg ramt af de historisk lave oliepriser, der desværre kom til at karakterisere oliemarkedet fra sommeren 2014. Det betød, at virksomhederne med relation til energiklyngen skulle igennem en større omstilling. Heldigvis betød det ikke, at hjulene gik i stå. Offshore-vind formåede at skabe ny vækst, og nu ser Esbjerg ud til at kunne føje endnu en spændende industri til området. Esbjerg vil være et nyt digitalt knudepunkt, hvilket blandt andet underbygges af, at Facebook bygger et nyt datacenter, mens flere andre udbydere også har planer om at placere såkaldte co-location-datacentre i Esbjerg-området for at være tæt på det kommende Havfrue-datakabel, som forbinder Amerika med Europa.

Hvilke faktorer kan spænde ben for Esbjergs vækst?

Mangel på kvalificeret arbejdskraft kan potentielt blokere for væksten i det sydvest-jyske område. Det kan gå hen og blive en reel udfordring, som vi lige nu har stor fokus på. Via en målrettet indsats i kommunens folkeskoler i samarbejde med uddannelsesinstitutionerne skal vi kana-

5 hurtige til borgmesteren i Esbjerg

Jesper Frost Rasmussen er borgmester i Esbjerg Kommune. Han har været direktør for DIN Forsyning og direktør i Esbjerg Forsyning, og han har været i Danfoss, LEGO og i Bosch/Holger Christiansen i Esbjerg i forskellige projektleder og lederstillinger. Han tiltrådte 1. januar 2018 som borgmester i Esbjerg og bor selv i Vester Nebel.

lisere flere unge ind på erhvervs-uddannelserne, så virksomhederne om få år ikke står og mangler faglært arbejdskraft. En anden af løsningerne handler om at få flere studerende til byen og ikke mindst tiltrække nye uddannelsesretninger. Senest er det lyk-kedes at få oprettet en ny medicinuddannelse i Esbjerg, og nu går uddannelsesmiljøet, erhvervslivet og kommunen sammen for at få oprettet jura som studie i Esbjerg.

Hvilke udviklingsområder er for tiden vigtigst for Esbjerg?

Tilflytningen og fastholdelse af tilflyttere har stor bevågenhed. Mange flytter til vores område på grund af et job eller for at studere. Vi skal blive bedre til at fastholde de nye borgere i området, for der er brug for dem. Cirka 30 procent af tilflytterne kommer fra udlandet, og de skal føle sig så godt hjemme her, at de får lyst til at blive boende. Her har vi allerede etableret en fremragende Tilflytterservice, som formår at hjælpe tilflyttere med at skabe netværk. Næste skridt bliver at se på, hvordan de nyuddannede kandidater kan fastholdes i området eller i det mindste rejse herfra med en ubændig trang til at vende tilbage senere i karrieren.

Hvad skal ejendomsinvestorer særligt holde øje med i Esbjergs udvikling i de kommende år?

En af indikatorerne på, at det går godt i Esbjerg, er, at antallet af Gazelle-virksomheder er øget markant. 18 nye gazeller springer ind på listen, og de er med til at cementere den vækst, som mange af de lokale virksomheder oplever. Den fysiske udvikling af byen fortsætter. Vi har netop modtaget Byplanprisen 2018 for de spændende tiltag, der er gennemført i bymidten med for eksempel Landgangen, og flere initiativer er på vej. Især de centrale dele af byen forandres til stadighed, og det sætter sit præg på byen. Esbjergs identitet som storby cementeres i disse år. Udviklingen af Esbjerg Strand, som er byens nye maritime bydel bygget på en havnø med blandt andet en lystbådehavn, tager virkelig fart her i 2019. ■

BYGGEPROJEKTER I DANMARK

Tal og fakta om aktuelle byggerier

DE 5 STØRSTE BYGGEPROJEKTER I DANSKE REGIONER MED BYGGESTART JANUAR 2019

SJÆLLAND				
	Projekt	By	Mio. kr.	Slut
	Køge Kyst, Søndre Havn 3,2 - Opførelse af boliger	Køge	70	202011
	Startbo - Opførelse af almene boliger	Holbæk	70	201910
	Campus Køge - Opførelse af almene studie boliger	Køge	60	202002
	Pedersbolig, 2. etape - Opførelse af boliger	Sorø	55	202002
	Biltema - Opførelse af forretning	Roskilde	50	201911

HOVEDSTADEN				
	Projekt	By	Mio. kr.	Slut
	Carlsberg Byen - Vogelius Tårn - Opførelse af boliger og erhverv	København V	750	202204
	Enghave Brygge Ø A - Opførelse af boliger	København SV	380	202006
	Bomhusvej - Opførelse af boliger	København Ø	200	202006
	Amager Strandvej - Opførelse af boliger	København S	175	202006
	Sankt Annæ Gymnasium - Helhedsrenovering - Renovering af gymnasium	Valby	165	202106

NORDJYLLAND				
	Projekt	By	Mio. kr.	Slut
	Havnepark Aalborg - Plus Bolig afd. 19 - Opførelse af ungdomsboliger	Aalborg	105	202009
	Vadum - Opførelse af boliger	Vadum	45	202007
	Støvring Kraftvarmeværk - Erhvervsområdet Porsborgparken - Opførelse af varmepumpeanlæg	Støvring	40	201908
	BoVendia Boligselskab Afd. 1 - Renovering af boliger	Sindal	38	202110
	Rolls-Royce Marine - Aalborg Havn - Opførelse af erhvervsbygninger	Aalborg Ø	16	201907

MIDTJYLLAND				
	Projekt	By	Mio. kr.	Slut
	Brunbakkevej, Syd - Opførelse af boliger	Silkeborg	255	202006
	Åbyhøj - Opførelse af boliger	Brabrand	250	202005
	Skejbyvej - Byggefelt 4,6,8 - Opførelse af mindre familieboliger	Risskov	200	202107
	Sporbyen - Opførelse af boliger	Randers C	177	202003
	Demens- og HjerneCentrum Aarhus - Opførelse af plejecenter	Aarhus N	155	202011

SYDDANMARK				
	Projekt	By	Mio. kr.	Slut
	Arbejdernes Boligforening afd. 23 - Renovering af boliger	Esbjerg V	365	202303
	Korsløkken afd. 35 E - Renovering af almene boliger	Odense SØ	190	202006
	Lysningen - Opførelse af boliger	Esbjerg	140	202009
	Ejlskovgade - Opførelse af ungdomsboliger	Odense C	100	202004
	Centerområde ved Flegmade - Opførelse af boliger og erhverv	Vejle	100	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 HOVED- & TALENTREPRENØRER I PERIODEN

Hele Danmark fra 1.2.2018- 31.1.2019	
Tunn3l Jv I/S	
KPC København A/S	
Casa A/S	
Hoffmann A/S	
Storstroem Bridge Joint Venture I/S	
Enemærke & Petersen A/S	
NCC Danmark A/S	
Züblin A/S	
Jørgen Friis Poulsen A/S	
Raundahl & Moesby A/S	

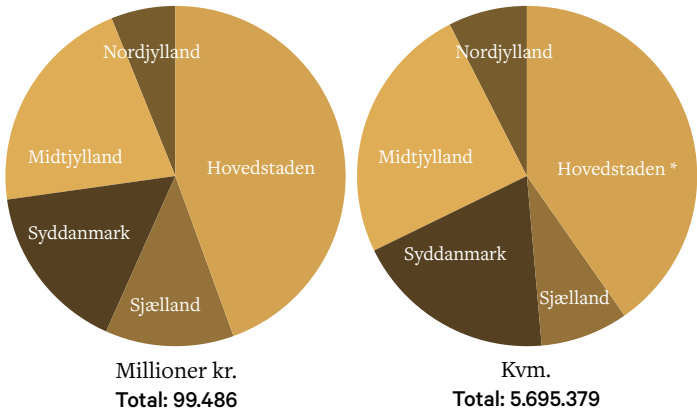
TOP 10

DE 10 STØRSTE HOVED- OG TALENTRE-PRISER MED BYGGESTART JANUAR 2019

Projekt	By	Mill. kr.	Slut
Carlsberg Byen - Vogelius Tårn - Opførelse af boliger og erhverv	København V	750	202204
Enghave Brygge Ø A - Opførelse af boliger	København SV	380	202006
Arbejdernes Boligforening afd. 23 - Renovering af boliger	Esbjerg V	365	202303
Brunbakkevej, Syd - Opførelse af boliger	Silkeborg	255	202006
Åbyhøj - Opførelse af boliger	Brabrand	250	202005
Skejbyvej - Byggefelt 4,6,8 - Opførelse af mindre familieboliger	Risskov	200	202107
Bomhusvej - Opførelse af boliger	København Ø	200	202006
Korsløkken afd. 35 E - Renovering af almene boliger	Odense SØ	190	202006
Sporbyen - Opførelse af boliger	Randers C	177	202003
Amager Strandvej - Opførelse af boliger	København S	175	202006

IGANGSATTE BYGGERIER 1.2.2018 - 31.1.2019

Fordelt på regioner



Hele Danmark – fra fra 1.2.2018- 31.1.2019

Fordelt på hovedgrupper		Mio. kr.	Kvm.
	Boliger - huse og lejligheder	36.976	2.737.859
	Sport, fritid, kultur & hotel	8.286	437.090
	Butik, kontor, lager, industri & transport	15.045	1.379.356
	Skoler, uddannelse & forskning	8.536	549.281
	Sundheds- & socialvæsn	4.958	271.303
	Off. bygn. politi, militæret & beredskabst.	557	44.949
	Energi og renovation	3.641	88.491
	Anlægsarbejder *	21.487	187.050
Total		99.486	5.695.379

Hele Danmark	Mio. kr.	Kvm
2018 Februar	9.205	505.240
2018 Marts	8.392	449.511
2018 April	8.419	450.448
2018 Maj	8.269	508.142
2018 Juni	9.871	599.623
2018 Juli	2.593	190.047
2018 August *	18.769	625.993
2018 September	4.897	298.147
2018 Oktober	12.565	745.423
2018 November	5.376	421.661
2018 December	3.419	345.939
2019 Januar	7.710	555.205
Total	99.486	5.695.379

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

TRANSAKTIONER I DANMARK

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

Type	Adresse	By	Areal, kvm	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m2
	Bryggens Bastion 3 del	København S	7.900	336	Heimstaden	Bach gruppen	42.532
	Banebyen	Viborg	11.000	250	PFA Ejendomme A/S	Ejegod Ejendomme	22.727
	Frederikssundsvej 160 og 162	Brønshøj	1.827	37	HL Management	Private investor	20.252
	Nordre Fasanvej 108	Frederiksberg	4.968	110	Private Investor	Jørn Tækker	22.142
	Industrivej 7	Thisted	10.000	10	Private Investor	Coloplast	1.000
	Kastelsvej 18	København Ø	9.565	270	Heimstaden	Pædagogernes Pension	28.228
	Finsensvej 43A-B	Frederiksberg	3.339	95	Heimstaden	Pædagogernes Pension	28.452
	Fjordbrynet	Kolding	20.000	60	PFA Ejendomme A/S	Hoffmann Ejendomme	3.000
	Vestas HQ	Århus	61.066	875	JØP & DIP	Sampension & Solstra Capital	14.329
	Scandic Scanport	Kastrup	25.200	720	Pareto Securities	Skanska	28.571
	Flegmade 18-20	Vejle	18.752	300	PFA Ejendomme A/S	Adsbøll Enterprise	15.998
	Montagehalsvej	Valby	8.000	280	Europa Capital	De Forenede Ejendomsselskaber	35.000
	Comwell Kolding	Kolding	18.250	225	PensionDanmark	Comwell	12.329
	Haslevej 3	Århus	3.644	88	Private Investor	Tryg Forsikring	24.149
	TG Partners III	Jylland	116.631	1.520	Heimstaden	Thylander Gruppen	13.033
	Novo Nordisk HQ	Søborg	50.000	1.200	AIP Asset Management	Tryg, Velliv, PBU & AP Pension	24.000
	Frederiks Plads 36	Århus	5.351	175	PensionDanmark	NCC	32.704
	Rosenvængets Alle 6	København Ø	1.718	50	Allan Warburg	Private investor	28.813
	Birch Ejendomme Portfolio	Jylland	38.400	800	NIAM	Birch Ejendomme	20.833
	Lindevangshusene 2-48	Taastrup	21.312	330	Thylander Gruppen	Private Investor	15.484
	IKEA - Building rights	Esbjerg	42.960	58	IKEA	Private investor	1.347
	Rådhusørvet 3	Vejle	3.149	74	Private Investor	Private investor	23.500
	Gammel Kongevej 74A	Frederiksberg	6.086	214	Angelo Gordon	JØP	35.163
	Amerika Plads 38	Nordhavn	6.033	173	Klövern	Eitzen Invest	28.745
	Østerbrocentret	København Ø	6.800	168	Core Bolig	Jeudan	24.706
	West Market	København V	9.235	100	NREP	Private investor	10.828

Automatisk opdatering af dine lån – det får du med Lima



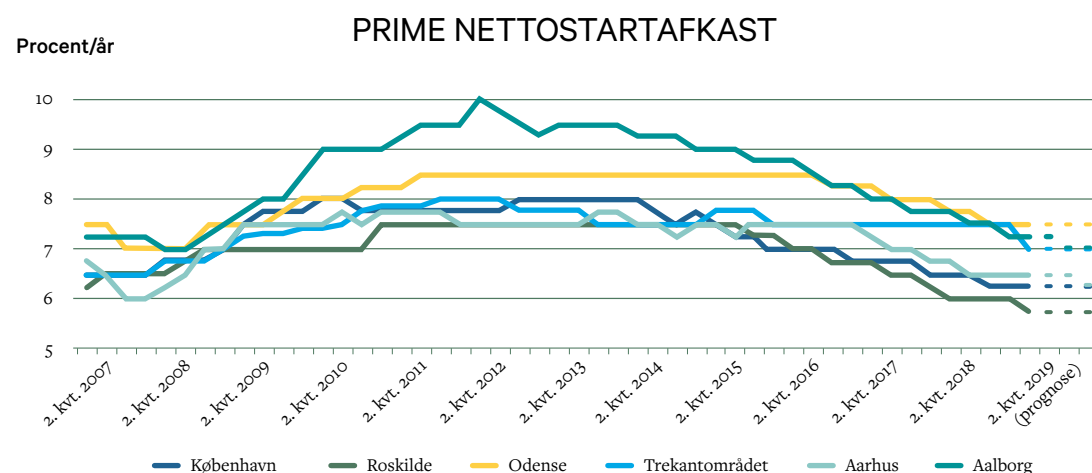
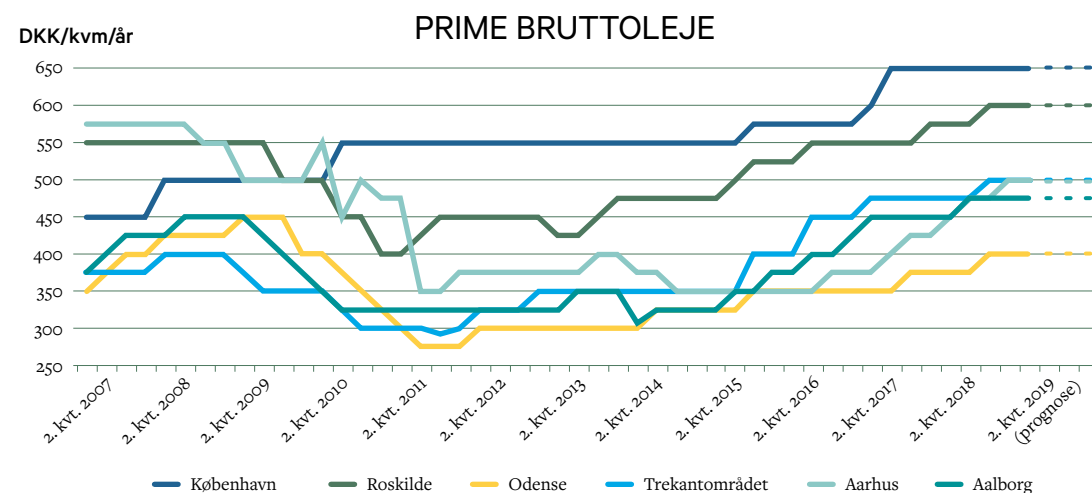
Se den korte video på
lima.scanrate.dk



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

LAGER, LOGISTIK & LET INDUSTRI - DANMARK



Lejefterspørgslen inden for lager, logistik og let industri er betydelig, og det har over de seneste 3 år nedbragt tomgangen i store dele af landet. Efterspørgslen drives primært af virksomheder, der udvider og som derfor har brug for mere plads. Virksomhederne går typisk efter faciliteter, der er beliggende i motorvejsnære erhvervsområder og indrettet med ekstra loftshøjde. Mange virksomheder oplever derfor, at de må gå på kompromis med krav til beliggenhed for at finde nye lejemål. Derfor ser vi også flere og flere virksomheder, der vælger at bygge selv for at få opfyldt deres behov. Der bygges på nuværende tidspunkt relativt sjældent nyt til udlejning.

I forbindelse med lejekontrakter er der en klar tendens til, at virksomheder accepterer længere opsigelsesvarsler og til dels længere uopsigelsesperioder. Længere opsigelsesvarsler er godt for ejendomsbesidderne, da det giver længere responstid til at finde den næste lejer. Nye leje-

kontrakter indgås ofte med minimum 5 års uopsigelighed.

Bruttolejeniveauet for nye og moderne faciliteter på de bedste beliggenheder ligger omkring 600-675 kr. per kvm. i hovedstadsområdet inkl. Roskilde og Køge, mens niveauet i Trekantområdet, Aarhus, Aalborg og Odense ligger i niveauet 400-500 kr. per kvm. per år.

Transaktionsaktiviteten er i 2018 gået frem til 8,5 milliarder kr. fra 7,1 milliarder kr. i 2017, hvilket er en relativ stor fremgang i forhold til det øvrige transaktionsmarked. Segmentet tilbyder i øjeblikket en lav risiko samtidig med, at afkastet er noget højere end i andre segmenter. De udenlandske investorer er mest aktive i segmentet, hvor vi omvendt ser, at danske pensionskasser har holdt sig meget på sidelinjen i snart 10 år. Vores forventning i Nordicals er, at vi også i 2019 vil se et højt transaktionsniveau indenfor lager og logistik.

TIL SALG MED HENBLIK PÅ ANVENDELSE TIL BEBOELSE.

RUDERSDAL KOMMUNE UDBYDER SKODSBORGPARKEN 8, 2942 SKODSBORG



Priskollaps er på vej på Strøget og Købmagergade

Dette KUNNE have været endnu en advarsel, men det er det ikke, for de har ikke virket hidtil. Det er derfor blot en forudsigelse, der mest af alt minder om en relativt tør konstatering af, at vi i 2019/2020 får den tvivlsomme fornøjelse at opleve et kollaps på og omkring Strøget og Købmagergade, medmindre stort set samtlige involverede asset managers og ejendomsmæglere mod forventning skifter tilgang.

I København har vi med de internationale investorers ankomst aldrig tidligere haft så professionelle udlejere/investorer som nu. Men da de hverken er bosiddende i København eller har været på det københavnske marked ret længe, har de naturligt nok allieret sig med danske samarbejdspartnere og/eller rådgivere - typisk asset managers.

Disse er dog også enten nyankomne i det københavnske marked eller har først for nyligt begyndt at beskæftige sig med udlejning og udvikling af strøgejendomme. De internationale investorer læner sig derfor - formentlig uden at vide det - op ad rådgivere, der

aldrig har været mere inkompetente. Jeg ser det som et stort problem, at næsten alle asset managers, der er ydmyge, når de bliver ansat, fordi deres erfaringer på området er ikke-eksisterende, efter 12 måneder mener at have indhentet - og oftest overhalet - den ekspertise, som vi gennem mere end 30 år har opbygget.

Med en nyvunden selvtillid fra regnearket vil man sædvanligvis se mig lige i øjnene og uden tøven "dokumentere", at min søn, der var 110 cm høj som 11-årig og 176 cm høj som 16-årig, vil være 340 cm høj som 30-årig. Nu er han kun 17 år, så jeg kan ikke helt udelukke, at de har ret, men jeg tror det ikke.

Efterspørgsel er noget, de beregner sig til. Ikke noget de beregner ud fra.

Disse historieløse rådgivere/asset managers mener sig sædvanligvis efter 6-12 måneders analyse af regnearkistand til at diktere lejeniveauer og udlejnings- og markedsføringsstrategier.

Og det er her, det går galt, for trods sin status af at være det ultimative

liebhaveri, udbydes butiksljemålene i fuld harmoni mellem asset managers og mæglere ikke længere off-market i stil med superattraktive investeringsejendomme, men i stedet ved til-leje-skiltning og annoncer i ejendomstorvet.dk og aviser/blade/magasiner i stil med kontorer og boliger.

Det er katastrofalt, for hverken Armani, Muji eller andre internationale brands læser danske medier eller render rundt i de københavnske gader. De kommer kun efter benhårdt off-market-mæglerarbejde.

Lejeniveauerne er naturligvis dybt afhængige af mængden af lejere, så de internationale lejere er ekstremt vigtige. De tiltrækker ikke blot andre internationale lejere, men også alle danske, da der ikke er mange danske brands, der ikke vil være deres nabo.

Med markedets nye tilgang og mange nye aktører, hvoraf en del mæglere i 2018 har været i gang med at udleje deres første butik på Strøget/Købmagergade, oplever vi stort set kun udlejninger til danske lejere, hvoraf en

del både er økonomisk svage og/eller ikke har en profil, der bidrager til at skabe et internationalt retail-miljø og -udbud. Og i næsten alle tilfældene ligger lejeniveauet 15-40 procent lavere, end hvad der hidtil er nået - og stadig kunne have været nået - med den rette tilgang.

Oftentimes hører jeg en undskyldning om, at lejeprisen er lavere, fordi man er presset af nethandelen. Men den køber jeg ikke. Efterspørgslen fra lejerne er der, når man graver dybt nok, og det har hverken ændret sig eller er blevet voldsomt meget sværere. Det har altid krævet benhårdt arbejde at opnå høje lejeniveauer og/eller internationalt respekterede lejere, hvilket man jo egentlig også burde kunne forvente, eftersom salærerne ved udlejning af Strøggets/Købmagergade butikker er 10-20 gange højere end ved andre udlejningsopgaver.

Det siger sig selv, at lejens størrelse og lejers bonitet har stor betydning for ejendomsværdien. Men det er jo ligeså vigtigt for ejendomsværdien, at lejere er internationalt respekteret.

Er lejer det, er ejendommen interessant for internationale investorer. Er lejer det ikke, begrænses mængden af investorer markant, hvilket alt andet lige efterlader et afkastkrav i omegnen af 4 procent i stedet for 3 procent.

I 2018 findes desværre eksempler på udlejninger, hvor kombinationen af lavere leje og en begrænset investor-

kreds betyder en forskel i den reelle ejendomsværdi på op til 40-50 procent.

Umiddelbart kunne man godt få indtryk af, at der i dag er flere af de gode City-butiksljemål i spil, end der plejer at være.

Det er der ikke. De er bare blevet behandlet off-market de seneste 30 år, hvor de så ikke har været så synlige som nu.

Men det bliver meget værre de næste måneder, hvor adskillige lejemål kommer til udlejning på en ganske kort strækning af Strøget/Købmagergade. Og hvor ved jeg så det fra?

Gennem 30 år har vi næsten hvert år haft 30-40 af Københavns mest attraktive butikker til leje. De er alle afsat og behandlet off-market eller noget, der lignede.

I 2018 havde vi 30-års jubilæum, og det marke-rede vi ved at bringe samarbejdet med mange af vores kunder til ophør.

Som følge heraf vil man i løbet af de næste måneder se en skov af til-leje-skilte og annon-cer på ejendomstorvet.dk - den direkte kurs mod et kollaps.

Enhver lejer vil få opfattelsen af at være i en særdeles god forhandlingsposition, hvis de da ikke er skræmt væk af skilteskoven, der signalerer krise.

Vi vil kun begå fejl efter at have gjort alt for at undgå det. Det ser vi ikke foreneligt med markedets nye tilgang. Derfor trækker vi stort set Absalon & Co fra markedet og betragter i stedet situationen udefra, hvorfra et kollaps i 2019/2020 synes uundgåeligt. ■





Overvej skatteforholdene

- en kreativ struktur er ikke altid den bedste

Der er en stigende tendens til, at ejendomme handles i selskabs- handler fremfor i egentlige klas- siske ejendomshandler.

I selskabshandler ser vi typisk, at køber etablerer en holdingstruktur, hvor der ligger et eller flere holdingselskaber mellem ejendomsselskabet og de ende- lige ultimative ejere.

Der kan være flere grunde til at etablere sin investering med en holdingstruktur (for eksempel et hensyn til banker, der ønsker den bedste sikkerhed for deres lån), men etableringen kan også være drevet af skattemæssige overvejelser.

SKATTEMÆSSIGE FORDELE VED EN HOLDINGSTRUKTUR
Holdingselskabet kan sælge ejendoms- selskabet uden at dette udløser beskat- ning, og gevinsten vil derfor kunne gen- investeres fuldt ud.

En anden fordel er, at udbytte som udgangspunkt løbende kan udbetales fra ejendomsselskabet til holdingsel-

skabet uden beskatning, når holding- selskabet ejer mindst 10 procent af aktierne i ejendomsselskabet, og hol- dingselskabet er et dansk selskab, eller et selskab registreret og skattemæssigt hjemmehørende i EU eller et land, som har indgået en dobbeltbeskatnings- overenskomst med Danmark.

Og hvis holdingselskabet har ydet ejendomsselskabet et lån, kan betaling af renter fra ejendomsselskabet til hol- dingselskabet ske, uden at der skal inde- holdes kildeskat af rentebetalingen.

UDFORDRINGER VED EJENDOMSINVESTERING GENNEM ET POSTKASSESELSKAB
Visse udenlandske holdingselskaber kan således skattefrit modtage udbytte eller rentebetalinger fra ejendomsselskabet.

Er holdingselskabet derimod et ”post- kasseselskab” eller et såkaldt gennem- strømningselskab uden reel substans, hvor holdingselskabet blot anvendes til at videredistribuerer udbyttet eller rentebetalingen til de ultimative ejere,

vil udbyttet eller rentebetalingen ikke nødvendigvis være skattefrit for holdingselskabet.

Der er blevet indført en international omgængelsesklause i dansk lovgivning. Det medfører, at ejendomsselskabet ikke kan udlodde udbytte mv. skattefrit, hvis der er tale om et arrangement eller serier af arrangementer, der er tilrettelagt med det hovedformål eller som et af hovedformålene at opnå en skattefordel, og som ikke er reelle under hensyntagen til alle relevante faktiske forhold og omstændigheder.

Denne bestemmelse er indsat for at imødegå, at der udloddes udbytte mv. til et udenlandsk holdingselskab, som har mere gunstige dobbeltbeskatnings- overenskomster med såkaldte skatte- lylandene, og derfor vil kunne foretage en videreudlodning af udbyttet skatte- frit.

EKSEMPEL PÅ EN OMGÅELESSESTRUKTUR
Der kan eksempelvis være tale om,

at et ejendomsselskab skal indeholde kildeskat på udbytte fra Danmark til et selskab beliggende i X-land udenfor EU, som ikke har indgået en dobbeltbeskatningsoverenskomst med Danmark.

For at imødegå dette etableres et mellemliggende holdingselskab (”post- kasseselskab”) i Y-land beliggende indenfor EU, som det danske selskab kan betale udbytte til skattefrit, mens reglerne i Y-land ikke har en tilsvarende regel om indeholdelse af kildeskat på udbytter betalt til et selskab i X-land.

HVORNÅR FINDER DEN INTERNATIONALE OMGÅELESSEKLAUSUL IKKE ANVENDELSE
Der kan imidlertid være legitime grunde til at oprette et holdingselskab i Y-land. Der kan være substans i holdingselskabet i Y-land, hvis det har medarbejdere eller har egentlig erhvervsmæssig aktivitet. I disse tilfælde vil den internationale omgå- gelsesklause ikke finde anvendelse.

Klausulen vil heller ikke finde anven- delse, hvis holdingselskabet i Y-land ikke videreudlodder udbyttet til de ultimative ejere, men i stedet anvender udbyttet til at geninvestere.

Ligeledes vil klausulen ikke finde an- vendelse, hvis alle selskaberne i holding- strukturen, herunder de ultimative ejere, alle er beliggende indenfor EU eller i lande udenfor EU, som Danmark har indgået en dobbeltbeskatningsover- enskomst med.

OVERVEJELSER I FORBINDELSE MED ETABLERING AF HOLDINGSTRUKTUR
Det fremgår ovenfor, at en meget kreativ selskabsstruktur ikke nødvendigvis er

den bedste, når man skal etablere sin holdingstruktur.

Når man etablerer en holdingstruktur med udenlandske selskaber er det også vigtigt at være opmærksom på, at der kan i forhold til indgivelse af selv- angivelse og regnskab for det uden- landske holdingselskab kan gælde andre regler, end der gør i Danmark.

Endelig er de skattemæssige aspekter blot nogle af mange hensyn, som skal overvejes, når man etablerer sin holdingstruktur. Det kan sagtens være, at kommercielle og finansielle overvejelser vægter højere. ■



- Vi har været størst, men ingen vidste det

Det skal der laves om på nu, hvor Nordicals er lanceret og det tidligere Nybolig Erhverv byder ind i en ny mæglervirkelighed

Af Kamilla Sevel

Newsec er i gang, Colliers er i gang og snart er også det nye Nordicals i gang med at indarbejde en ny fælles kultur. Den slags tager tid, og for at være sikker på, at det går så godt som muligt har det taget Nybolig Erhverv 1,5 år at lægge sig fast på, hvordan det skal foregå. Fra mindre ret selvstændige partnerejede forretninger med individuelle måder at drive forretning på, skal de fremadrettet i højere grad tænke i samarbejde på tværs - ikke mindst i forhold til et nyt storkunde-koncept.

En del af strategien er også at styrke positionen i markedet og derfor udvider Nordicals med endnu en forretning.

Der har været mange meninger blandt de stærke individuelle partnere i Nordicals, og derfor har det taget tid.

- Vi har brugt det sidste 1,5 år siden vi købte kæden ud af Nykredit på at få alle med på, at modellen er rigtig. Når det nu er lykkedes, så tror jeg ikke mindst, at det er fordi jeg har haft en unik indsigt i det at drive en

mæglerforretning, og den erfaring har jeg brugt til at skabe en bedre fælles forståelse om perspektiverne i at tænke ”vi”, siger Erik Andresen, der solgte Nybolig Erhverv Aarhus til Aalborg-partnerne i december 2017 - et halvt år efter offentliggørelsen af hans deltagelse i overtagelsen af selve kæden.

Men det har også taget tid, fordi det ikke er så nemt at løsrive sig fra en finansiel koncern. Alene disintegrationen fra Nykredits IT-systemer har været en udfordring.

- Vi har været en fuldt integreret del af et maskinrum designet til 10.000 ansatte, og derfor har jeg brugt rigtig mange ressourcer på bare at få viklet os ud af den platform. Indtil 28. januar drev vi faktisk to systemer sideløbende, men nu er vi skiftet og med en helt ny digital platform med alt integreret, står vi et rigtig godt sted gearret til vækst.

HEMMELIG SUCCES

Nu skal Erik Andresen koncentrere sig om at gøre den nye kæde under Nordicals-navnet stærkere.

- Vi skal forene det bedste fra franchise og kapitalkæde. Under finanskrisen vandt vi stort, fordi hver mand stod tidligt op. Det personlige ejerskab gjorde og gør, at man bare giver den en ekstra skalle også når det går lidt langsommere. Den agilitet skal vi fortsat have, men vi skal tilkoble det lag, der gør os til en attraktiv kapitalmarkedsspiller, siger Erik Andresen, der fortsætter som adm. direktør.

SPECIALE I STORKUNDER

Han forventer, at Nordicals kan vinde betydelige markedsandele med det nuværende engagement suppleret af et styrket strategisk fokus på storkunder. Gevinsten for Erik Andresen ved at få det hele til at køre bedre er, at franchiseejerne får en procentdel af al omsætning. Så hvis det går bedre for de enkelte forretninger, går det også bedre for ejerne. En af de ændringer Erik Andresen ser i markedet i øjeblikket er, at færre kommer til at eje mere, og det stiller større krav til rådgivningen. ➤

➤ *- Hvis planen spiller, så kan ingen slå os, siger adm. direktør Erik Andresen, Nordicals.*



“
**Navnet Nordicals
er en sammentrækning af
Nordic, Analytical og Glocal
(som er en sammentrækning
af global og local).**

”

Erik Andresen, Nordicals

- Vi skal specialisere os i stor-kunder, som vi lige nu er ved at definere, hvem er. Om det er 100 eller 200 kan jeg ikke svare på endnu, men det bliver det ekstra ben, der bliver koblet på forretningen. Og vi ved ud fra vores undersøgelser, at de kan godt lide os lokalt, hvor vi fortsat har vores kerneaktiviteter, men de efterlyser sammenhængskraft. Samtidig skyder vi nye funktioner op i overbygningen som for eksempel marketing. I stedet for 22 marketingcentre – et i hver butik, så skaber vi for eksempel 5, og den måde at samarbejde på forventer vi vil ruste os til vækst fremover, siger Erik Andresen.

Dannelsen af Nordicals kommer i kølvandet på en international konsolidering i den danske mæglerbranche, der startede i februar 2008, hvor CBRE købte det daværende CB Richard Ellis Cederholm.

Efterfølgende er en række nystiftede mæglere kommet til, og en ny konsolideringsbølge blev for alvor sat i gang, da Nybolig Erhverv kæden blev solgt i sommeren 2017. Så købte svenske Newsec en trediedel af Egeskov & Lindquist. Og i sommeren 2018 kom så chokket i branchen, da Colliers købte Sadolin & Albæk.

Senest købte Home-mæglerne Mikkel Søby og

Henrik Svane i december Home Erhverv kæden og har påbegyndt en omstilling i lighed med den, som Nordicals-partnerne har været pås.

Dermed er der kun få af de større selvstændige erhvervsmæglere tilbage. Det drejer sig for eksempel om den landsdækkende EDC Poul Erik Bech og københavnske Cushman Wakefield RED. Blandt kapitalkæderne er det kun Nordea, der fortsat ejer en erhvervsmæglerkæde med ejerskabet af Danbolig Erhverv.

Endelig er der en række mindre uafhængige erhvervsmæglere som virkelig har rykket og er vokset i de seneste års opsving. Eksempler på dem er for eksempel CC Property og Lintrup & Norgart.

Nordicals' 170 medarbejdere fortsætter samarbejdet med den internationale kæde Savills, som skaffer en del internationale kunder og kontakter, men samtidig skal forretningerne være lokalt fokuseret.

- Den enkelte ejendom bliver omdrejningspunktet, og vi skal sikre os, at vi kan tilbyde at være dem, der holder nøglen og sørger for at servicere den på alle niveauer, siger Erik Andresen.

Det kunne for eksempel være Nordicals, der som "family office" sørgede for hele ejendommen og byggede alliancer op med administratorer, advokater og revisorer.

- Vi ser os selv som et godt bud på dem, der skal styre tingene, hvis vi forstår at spille vores kort rigtigt i de kommende år. I den forbindelse er det helt nødvendigt at have administrationskompetencen, og det kan vi få ved at udbygge samarbejdet med eksisterende udbydere, selv at bygge den op eller købe et selskab, der allerede gør det. Vi har den ikke in-house i dag.

Når målet er nået, får kunderne en følelse af at handle med en landsdækkende virksomhed med alle de fordele, det giver, og samtidig, at man som ejendomsinvestor har "one point of entry" og en personlig betjening.

- Der er masser af muligheder for større samarbejde, og de kommende måneder kommer vi til at asfaltere, mens vi kører. Men man kommer stadigvæk til at se en differentiering - for selvfølgelig er der forskel på de enkelte forretninger ligesom der er på markederne i Esbjerg og Aalborg. ■

Konferencer og seminarer

Forår 2019

estate VIDEN

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.



28.03

Torsdag kl. 9:00 - 13:30

Markedsføringsloven - faldgruber og muligheder

Afholdelsessted:
København

Der er de seneste år kommet øget fokus på forbrugerbeskyttelse. Dette gælder også inden for markedsføring og salg af fast ejendom. Vi vil med dette seminar sætte fokus på de regler i markedsføringsloven som er helt centrale at kende, når man markedsfører og sælger fast ejendom.

02.04

Tirsdag kl. 9:00 - 13:30

Udviklingen i Nordhavn

Afholdelsessted: Plesner,
Amerika Plads 37, 2100 København Ø

På denne konference får du et overblik over den aktuelle udvikling i et af Københavns største og mest spændende udviklingsområder, Nordhavn. Vi ser nærmere på de kommende udbud og mulighederne for byggeri af både bolig og erhverv foruden bydelens samlede udvikling i forbindelse med udbud af nogle af de næste kvarterer.

PLESNER

09.04

Tirsdag kl. 9:00 - 13:30

Erhvervslejeloven

Afholdelsessted: Winsløw Advokatfirma,
Gl. Strand 34, 1202 København K

På seminaret kommer vi ind på de udfordringer, som nye måder at arbejde på skaber. Det gælder for eksempel de mange modeller for kontorhoteller, hvor det ikke er så ligetil at gennemskue hvem, der hæfter for hvad og hvordan den bedste lejekontrakt udarbejdes, når det ikke længere kun er mursten, der lejes.

WINSLØW

26.02

Tirsdag kl. 9:00 - 15:30

PropTech

Afholdelsessted: Siemens A/S
Borupvang 9, 2750 Ballerup

Estate Viden lancerer den første ProTech 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.

SIEMENS

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.

Danske Bank
REALKREDIT
Danmark

12.03

Tirsdag kl. 17:00 - 19:00

Nordic Lounge 2019

Afholdelsessted: Rue du Marché Forville,
Cannes, France

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.



Hør om mulighederne for eksponering overfor branchens bedste publikum

De kreative muligheder er mange, så kontakt kommerciel chef Adnan Mahmood på +45 53 63 05 85 eller adnan@estatemedia.dk



estate VIDEN

11.04

Torsdag kl. 9:00 - 13:30

Finansiering af ejendomme 2019

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

Vi går tæt på de traditionelle finansieringskanaler såvel som ser på nogle af de helt nye muligheder, trends og tendenser og på, hvordan man bedst strukturerer sin finansiering som ejendomsinvestor og som udbyder i et marked med stor kapitalrigelighed, men også med restriktioner og store potentielle forandringer under opsejling.

Nykredit

14.05

Tirsdag kl. 9:00 - 15:00

Fremtidens kontor

Afholdelsessted: Gottlieb Paludan Architects, Orientkaj 4, 2150 Nordhavn

Få indblik i, hvordan kontor-markedet udvikler sig, hvilke behov fremtidens organisationer ønsker, at de fysiske rammer skal understøtte og hvilke succeskriterier medarbejderne har for den gode arbejdsplads samt hvordan man sikrer, at fremtidens kontorejendomme værdisikres og styrkes som investeringsmål.

**GOTTLIEB
PALUDAN
ARCHITECTS**

13.06

Torsdag kl. 09:00 - 13:30

Værdiansættelse af investeringsejendomme

Afholdelsessted: KPMG, Dampfærgevej 28, 2100 København Ø

På dette seminar går vi tæt på de overvejelser og forhold, der knytter sig til vurdering af investeringsejendomme. Vi ser på markedssituationen netop nu og hvilke rapporteringer, der bør overvejes og indgå i værdiansættelsen. Endvidere giver vi eksempler på, hvordan der optimalt rapporteres tilbage til investorer, hvad enten det er private investorer, fonde eller institutionelle.

KPMG

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**

Nyt om navne

CHRISTIAN KIELGAST OG EMIL BENTSEN ER NYE EJERE AF NHC

Christian Kielgast overtager Knud Larsens ejerandel i Nordic Hotel Consulting, NHC, og samtidig indtræder Emil Lindvang Bentsen som partner. Emil Lindvang Bentsen har været tilknyttet NHC siden 2014.

Christian Kielgast overtager både ejer- og lederskab af NHC, der i dag har kontorer og konsulenter i København, Stockholm, Oslo, Helsinki og Reykjavik.



▲ | Christian Kielgast.

Knud Larsen fortsætter i Nordic Hotel Consulting som senior-rådgiver med fokus på interim-mangement og turismeudvikling på det danske marked i samarbejde med datteren Sarah Sonne Person, som har en kandidat i Service Management med sig og har været tilknyttet Nordic Hotel Consulting siden 2008.

NHC har netop været rådgiver på salget af Zleep Hotels til Deutsche Hospitality.

POUL ERIK BECH OPRUSTER MED INVESTERINGSPARTNER I KØBENHAVN

Erhvervsmægler Michael Thodsen, EDC Erhverv Poul Erik Bech i København, er blevet forfremmet til partner i investeringsafdelingen med fokus på boligudlejningsejendomme.

– Det var en naturlig forlængelse af det arbejde, jeg har lagt i

investeringsafdelingen gennem de seneste 5 år. Jeg ser frem til at præge udviklingen mere konkret og have øget medbestemmelse i forhold til hvilken retning, vi skal gå, siger Michael Thodsen, der har arbejdet i EDC Erhverv Poul Erik Bech i 10 år.

Michael Thodsen har en fortid i La Cour & Lykke, ligesom han har været erhvervsmægler i koncernkundeafdelingen i EDC Erhverv Poul Erik Bech.

► | Michael Thodsen.



FOTO: EDC ERHVERV POUL ERIK BECH

VIDENSBYEN ANSÆTTER MARIANNA LUBANSKI SOM NY DIREKTØR

Tidligere direktør i Copenhagen Capacity, Marianna Lubanski, efterfølger Caroline Arends i Vidensbyen i Lyngby-Taarbæk.

Marianna Lubanski er uddannet cand.merc.int. og har i de sidste 7 år været direktør i Copenhagen Capacity, blandt andet med ansvar for at tiltrække udenlandske virksomheder til hovedstadsområdet. Hun har været direktør for det danske innovationscenter i Silicon Valley, arbejdet med forretningsudvikling i Grundfos og været projektleder for innovationsrådet i Mandag Morgen. Marianna Lubanski har været selvstændig flere gange og arbejdet sammen med danske og internationale innovations- og iværksættermiljøer.



▲ | Marianna Lubanski.

Universitetsdirektør på DTU, Claus Nielsen, er formand for bestyrelsen, der blandt andet tæller tidligere direktør for Danica Ejendomme Peter Mering.



▲ | Lone Bendorff.

LONE BENDORFF NY TOPDIREKTØR I C.F.MØLLER ARCHITECTS

Den hidtidige vicedirektør i arkitektfirmaet C.F. Møller, Lone Bendorff, bliver nu adm. direktør og partner.

Lone Bendorff kom til C.F. Møller Architects i 2015 fra en stilling som Senior Vice President Legal & Risk Management i Vestas og indtrådte i august 2017 i direktionen som vicedirektør. Hun har tidligere været jurist i Gorrissen Federspiel fra 1998 til 2005.

Lone Bendorff afløser Klaus Toustrup, der de sidste 5 år har varetaget rollen som adm. direktør. Direktionen udgøres nu af adm. direktør Lone Bendorff, bestyrelsesformand Klavs Hyttel, økonomidirektør Birgit Møller og partner Klaus Toustrup.

Partnerkredsen i C.F. Møller Architects med hovedkontor i Aarhus består af arkitekterne Klaus Toustrup, Klavs Hyttel, Michael Kruse, Julian Weyer, Mads Mandrup Hansen, Lone Wiggers, Mårten Leringe, Christian Dahle og altså Lone Bendorff.

Der er desuden syv associerede partnere, som inkluderer arkitekterne Jonas Toft Lehmann, Rune Bjerno Nielsen, Lasse Vilstrup Palm, Ola Jonsson, Rolf Nielsen, Thue Borgen Hasløv og Franz C.A. Ødum.

DALL & LINDHARDTSEN OVERTAGER LEANDESIGN

Stifter Jens Christian Christensen har valgt at lade Dall & Lindhardtsten overtage selskabet Leandesign. I den forbindelse overtager Dall & Lindhardtstens en række af Leandesigns faste bygherrer, og samtidig bliver Jens Christian Christensen ansat som kvalitetschef hos Dall & Lindhardtsten.

Jens Christian Christensen er

uddannet bygningskonstruktør og byggeøkonom og har som direktør i de seneste 12 år stået i spidsen for Leandesign. Han har tidligere blandt andet været sektionschef i Skanska og produktionschef i NCC.

Leandesign startede i 2006 og blev anpartsselskab i 2008. I 2018

udførte Leandesign totalrådgivning og havde flere arkitekter, ingeniører og konstruktører ansat og omsatte for over 5 millioner kr.

Dall & Lindhardtsten ejes fuldt ud af de tre partnere – arkitekterne Peter Johansson Jørgensen, Camilla Ulrikkeholm Klinkby og Christian Kloch.

MICHAEL BERTHELSEN BLIVER LANDECHEF FOR NIAM

Michael Berthelsen bliver landechef for Niam efter Kristian Krogh.

Michael Berthelsen kom til Niam i maj 2011 som Director, hvor han siden har bidraget til opbygningen af Niams danske organisation og position på transaktionsmarkedet sammen med Kristian Krogh. Samme dag tiltræder Jacob de Lichtenberg, der kommer fra Cushman Wakefield RED som Associate Director, hvor han skal styrke Niams danske asset management-team.

– Niam fortsætter som en betydelig og stærk aktør i det danske ejendomsmarked. Med forfremmelsen af Michael Berthelsen til Country Manager og med ansættelsen af Jacob de Lichtenberg har Niam fortsat et stærkt dansk team, siger adm. direktør Fredrik Jonsson, Niam.

Og Michael Berthelsen forventer ikke, at strategien bliver ændret af den grund i det svenskstyrede selskab.

– Det bliver ”business as usual”. Jeg har været med til at bygge den danske organisation og kender forretningen. Vi kommer til at fortsætte i det spor, som allerede er udstukket, siger Michael Berthelsen.

30TH

E D I T I O N

12.15 MARCH 2019

the world's
leading
property
market

PALAIS DES FESTIVALS,
CANNES, FRANCE

26 000 real estate professionals
100 countries
21 500 sqm exhibition area
5 400 investors

REGISTER NOW ON WWW.MIPIM.COM
OR CONTACT OUR SALES TEAM
MYLENE.BILLON@REEDMIDEM.COM

mipim®

IKANO ANSÆTTER BYGGECHEF OG SENIORPROJEKT-UDVIKLER



▲ | Mette Thiberg og Niels Blom.

På bare et år er Ikano Bolig gået fra 1 til 6 medarbejdere. Og nu har Ikano Bolig ansat Mette Thiberg som byggechef og Niels Blom som seniorprojektudvikler. Det sker forud for projekter med boliger og fællesskaber i Greve og Hillerød.

Mette Thiberg er uddannet teknisk tegner, konstruktør og bygherrerådgiver og kommer senest fra en stilling som byggechef i Boligforeningen 3B. Niels Blom kommer senest fra en stilling som projektudvikler hos Bonava og er oprindeligt uddannet ingeniør.

Ikano Bolig blev grundlagt i 2017.

JØRGEN JENSEN SKIFTER TIL ARKITEKTGRUPPEN

Jørgen Jensen er startet som projektudviklingschef i Arkitektgruppen, hvor han skal referere til udviklingsdirektør Niels Fribo. Dermed skifter Jørgen Jensen fra en stilling som Business Development Manager i Københavns Lufthavn.

– Jeg havde egentlig ikke planer om at skifte fra lufthavnen lige nu, men en kop kaffe førte til, at der opstod en spændende mulighed

hos Arkitektgruppen, som jeg følte, jeg ikke kunne sige nej til. Jeg kender Arkitektgruppen fra min tid som salgs- og udlejningschef i Centerplan, hvor Arkitektgruppen opførte 206 lejligheder i Farum, og jeg har siden fulgt dem på sidelinjen. Arkitektgruppen har nogle stærke værdier, som matcher godt med mine egne værdier – ordentlighed og kvalitet og også bæredygtighed, som er meget spændende.

DORTE MANDRUP NY JURYFORMAND FOR MIES VAN DER ROHE-PRISEN



▲ | Dorte Mandrup.

Dorte Mandrup bliver første danske formand for juryen, siden Mies van der Rohe-prisen blev uddelt første gang i 1987.

Mies van der Rohe-prisen bliver uddelt hvert andet år blandt europæiske arkitekter og arkitekturværker.

– Ovenpå et travlt år, hvor vi har arbejdet på spændende projekter både i ind- og udland, er det en kæmpe ære at blive udvalgt til juryformand for Mies van der Rohe-prisen. Jeg glæder mig meget til at blive inspireret, blive udfordret og ikke mindst til sammen med den øvrige jury at udvælge den endelige vinder af den meget prestigefyldte pris, siger Dorte Mandrup, grundlægger, hovedejer og kreativ direktør i arkitektvirksomheden Dorte Mandrup.

NY DIREKTØR I PBU



▲ | Daniel Hedemann Nielsen.

Daniel Hedemann Nielsen bliver ny ejendomsdirektør i Pædagogernes Pension, PBU. Han kommer fra en stilling som global porteføljemanager i PFA, hvor han har været siden 2017. Han har tidligere været både i investerings-selskabet Patrizia og i mæglerfirmaet Sadolin & Albæk.

Daniel Hedemann Nielsens tiltrædelse som ejendomsdirektør i Pædagogernes Pension sker som led i et generationsskifte, hvor Daniel Hedemann Nielsen afløser Ib Jansholt som ejendomsdirektør.

– Ib Jansholt har løftet funktionen som ejendomsdirektør i Pædagogernes Pension siden 2003 og har været instrumental i opbygningen af en solid ejendomsportefølje. De globale opgaver har spændt vidt, og de seneste kroner på værket er boligbyggeriet Kronborg Strand og tildelingen af OPP-kontrakten for byggeriet af Østre Landsret i Nordhavnen, hvor Pædagogernes Pension er en af de tre investorer bag projektet, siger investeringsdirektør Carsten Warren Petersen, PBU.

C.W. OBEL EJENDOMME ANSÆTTER BOLIGCHEF

Med ansættelse af en boligchef styrker ejendomsinvesteringsselskabet C.W. Obel, der i 2020 runder 1.000 boliglejemål under management, fokus på boliginvesteringer. Det er Mette Haarup, der er blevet ansat som boligchef i den nyoprettede stilling i C.W. Obel Ejendomme.

Det sker, fordi ejendomsselskabet, der aktuelt investerer i ejendomme i København og Aalborg, i 2019 søsætter flere boligprojekter, som betyder, at selskabet i 2020 runder 1.000 boliglejemål under management.

Boligaktiviteterne bliver derfor nu adskilt i en selvstændig boligafdeling under ledelse af Mette Haarup.

– Med ansættelsen af Mette Haarup som boligchef og etableringen af C.W. Obel Bolig som et egentligt forretningsområde får vi de rette kompetencer på plads, så vi kan fortsætte væksten med flere nye projekter de kommende år, siger adm. direktør Torben Black, C.W. Obel Ejendomme.

Mette Haarup er 45 år og kommer fra en stilling som porteføljemanager i PKA Ejendomme. En stilling, hun havde i 2 år. Før det var Mette Haarup ansat i Deas i 10 år, hvoraf hun de sidste 8 år var Key Account Manager.

► | Mette Haarup.

KRISTIAN KROGH BLIVER ADM. DIREKTØR I THYLANDER GRUPPEN

Kristian Krogh bliver 1. maj adm. direktør i Thylander Gruppen. Kristian Krogh er et kendt ansigt i ejendomsbranchen, hvor han de seneste otte år succesfuldt har opbygget og ledet den svenske kapitalfond Niams aktiviteter i Danmark og gennemført ejendomstransaktioner med en samlet værdi på cirka 20 milliarder kr.

– Vi er meget stolte over at få Kristian Krogh ombord. Han er kendt og respekteret som en af

branchens professionelle topfolk, og han har den perfekte profil til at lede Thylander Gruppens videre rejse, siger Lars Thylander.

Kristian Krogh bliver ansvarlig for den daglige ledelse i Thylander Gruppen og udgør direktionen i selskabet. Partner og hidtidig direktør, Carsten Viggo Bæk, indtræder i bestyrelsen og udnævnes til næstformand.

– Der er tale om et klart offensivt tiltag, som handler om at optimere



CFBO RYKKER TIL KBH.

Aarhusianske CFBO, der rådgiver inden for byudvikling, har netop åbnet kontor i hovedstaden. Svend Erik Rolandsen, der ved årsskiftet er tiltrådt som partner i CFBO, skal være ankermand for selskabets kontor i København. Svend Erik Rolandsen er byplanlægger med 9 års erfaring fra Cowi. Han har tidligere været blandt andet sekretariatschef for Planø9-sekretariatet.

Som ny partner i CFBO skal Svend Erik Rolandsen være med til at sætte retningen for CFBO's arbejde. Sammen med kommende kolleger i København bliver han en del af et arbejdsfællesskab med tegnestuen i Aarhus, som i dag tæller 15 medarbejdere med byplan- og arkitektfaglig eller humanistisk baggrund.



▲ | Kristian Krogh.

SWECO HENTER KENDT ANSIGT I MOE

Efter 16 år i Moe, hvoraf Jan Bo Hjelmberg de sidste 6 år har været markedschef for erhvervs- og boligområdet, skifter han til Sweco.

Der venter Jan Bo Hjelmberg masser af både velkendte og helt nye udfordringer, som markedschef i Swecos nye afdeling, Design Hovedstaden.

– Jeg trænger til nye udfordringer efter nogle fantastiske år i Moe. Da jeg begyndte i 2002, var vi omkring 100 ansatte. Nu er tallet omkring 800, siger Jan Bo Hjelmberg, der bliver markedschef for Swecos Design Hovedstaden-afdeling, hvor Anni Schmidt Nielsen tiltrådte som direktør 1. oktober.

Design Hovedstaden (DHO) er en ny afdeling i Swecos byggeri-division, Planning & Design. Afdelingen er en sammenlægning af projektledelse og de tre fagafdelinger konstruktioner, el og VVS.

Her står Anni Schmidt Nielsen i spidsen for ni teamledere i Swecos danske byggeri-division Planning & Design og 110 medarbejdere. Det betyder, at Jan Bo Hjelmberg kommer til at arbejde tæt sammen med Anni Schmidt Nielsen for grundlæggende at få Sweco

”tættere på kunderne”, hvilket flugter med virksomhedens overordnede strategi.

– Det handler dybest set om at få en forretningsforståelse for kunderne. Altså det at kunne være med til at bidrage til en kundes virksomheds lønsomhed, forklarer 53-årige Jan Bo Hjelmberg, der har været i branchen siden 1993.

Sweco Danmark, der siden april 2017 har haft adm. direktør Dariush Rezai i spidsen, landede i 2017 et årsresultat på 35 millioner kr. mod et overskud på 57 millioner i 2016. I 2017 opnåede den danske forretning af rådgivningsvirksomheden en nettoomsætning på 1.048 millioner kr. mod 1.096 millioner i 2016.



▲ | Jan Bo Hjelmberg.

KROMANN REUMERT UDNÆVNER NY EJENDOMSPARTNER



▲ | Max Jacob Stubkjær Jensen.

Kromann Reumert styrker advokatfirmaets team inden for fast ejendom med optagelsen af advokat Max Jacob Stubkjær Jensen som partner.

– Vi har et meget stærkt ejendomsteam hos Kromann Reumert, og vi er glade for at have optaget Max Stubkjær som partner. Max har mere end otte års erfaring med rådgivning inden for specialet fast ejendom, hvor han har bistået danske og udenlandske klienter i såvel højprofilerede transaktions- og udviklingssager som mindre overdragelser, entrepriseretlige tvister og lejeretlige problemstillinger, siger partner Jacob Møller.

Kromann Reumerts ejendomsteam, som Max Jacob Stubkjær Jensen bliver en del af, har lokation i både København og Aarhus og består af cirka 40 jurister, der rådgiver inden for alle væsentlige områder vedrørende fast ejendom.

Max Jacob Stubkjær Jensen har været ansat i Kromann Reumert siden 2007, hvor han blev cand. jur. fra Aarhus Universitet. Max Jacob Stubkjær Jensen beskæftiger sig primært med ejendomstransaktioner og -finansiering, projektudvikling, entrepriseret, erhvervslejeret samt generel erhvervs- og selskabsret. Han er baseret på Kromann Reumerts kontor i Aarhus.

DEAS ASSET MANAGEMENT OPRUSTER



▲ | Kim Nielsen er rykket til P+.

◀ | Kent Traulsen er nu chef for Deas Asset Managements development-team.

Deas har efter overtagelsen af blandt andet Nordea Ejendomme styrket selskabet markant. Senest er seks erfarne branchefolk rykket til Deas blandt andet som afløser for Kim Nielsen, der skifter fra en stilling som afdelingsdirektør i Deas, hvor han hidtil har været chef for Deas Asset Management, til en stilling som Head of Project Development i P+, som er administrationsfælleskabet for pensionskasserne DIP og JØP.

Christopher Elgaard Jensen skal lede teamet for investment management som Head of Investment Management. Han kommer fra en stilling som Manager i Colliers International.

Kent Traulsen er blevet chef for Deas Asset Managements development-team via en nyoprettet stilling. Han har været teknisk direktør i Nordea Ejendomme.

Michael Brogaard Rønnelund er ansat som Head of Asset Mana-



CARSTEN HOUTVED RYKKER TIL FB GRUPPEN

Carsten Houtved bliver udviklingsdirektør i FB Gruppen. Her skal han primært finde industri- og havnearealer, der kan konverteres til boliger og bydele. Carsten Houtved kommer med erfaring fra blandt andet MT Højgaard, Kuben Byg samt Realdania og har været involveret i bygge- og anlægsprojekter som Køge Kyst, kanalbyen Fredericia C, Nærheden i Høje Taastrup Kommune og naturbydelen Ringkøbing K.

FB Gruppen forbereder sig på at udvide forretningsområdet fra Sjælland – især hovedstadsområdet – til i de kommende år at rykke ind i flere store byer i Danmark.

– Vores hidtil største projekt er Grønttorvet i Valby, hvor vi i disse år udvikler en helt ny bydel med over 2.300 blandede boliger. Sammen med vores øvrige projekter i Ringsted, Holbæk, Farum, København og Roskilde har de stadigt større byggerier på Sjælland medført øget interesse fra andre dele af landet. Dem vil vi selvfølgelig gerne se nærmere på, siger adm. direktør Hans-Bo Hyldig, FB Gruppen.

Siden 2003 har FB Gruppen i en række byer udviklet og bygget flere end 2.500 boliger.

▼ | Carsten Houtved.



Endelig er Kim Niklas Beck, der kommer fra Steen & Strøm, og Jens Rosenlund-Knudsen, der kommer fra Colliers, desuden startet som Senior Investment Managers i Deas Asset Management, mens Jesper Werther Ahm er tiltrådt som Senior Asset Manager. Han kommer fra KFI.



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

VENTELISTE

Samarbejdspartnere:



AREALISME®

Lintrup & Norgart's overordnede målsætning er at imødekomme vores kunders behov og skabe merværdi til deres ejendomme. Det gør vi gennem AREALISME®, som er vores filosofi og fundamentet i vores værdier.

Professionelle

Tilliden til os som den rette samarbejdspartner er det vigtigste. Den tillid opbygger vi med en ekstrem høj og professionel tilgang til alle sager – uanset opgavens størrelse.

Initiativrige

Det er vores ansvar at have overblikket. Derfor er vi yderst initiativrige i vores håndtering af arbejdet – vi informerer, følger op og melder tilbage.

Dedikerede

Vi er dedikerede til vores arbejde og ved, at styrken ligger i den personlige dialog. Vi arbejder med menneskelige behov og kun gennem nærværende rådgivning kan vi lokalisere disse og yde det ekstra, der forventes af os.

Kreative

En af vores spidskompetencer er kreativitet. Det er her, vi skiller os ud med en skæv vinkel på opgaveløsningen og ved at udfordre de fysiske rammer, der er til rådighed.



UDLEJNING



SALG



RÅDGIVNING



KONCEPT