
estate

MAGASIN OM BYGGERI, EJENDOM OG INVESTERING

**Grøn finansiering
er ikke så nemt**

**Ejendomsfondenes
forskelligheder**

Eksklusivt indblik:

IOCs nye domicil
– nu grønt og dansk

**Forandring i
projektmarkedet**

OPKØBEREN

Tæt på Danmarks største investor





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

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

estate PLUSS

Vi er Nordicals



nordicals.dk



Vi er Nordicals erhvervsmæglere med indgående markedskendskab, et internationalt netværk og en unik lokal forankring.

Tænk større. Det gør vi.



A large sailboat with orange and white sails is sailing on a dark blue sea. The sails have the Jool logo and 'WORLD TOUR' written on them.

ON COURSE FOR NORDIC GROWTH

Rooted in Swedish industrial tradition, our passion is entrepreneurship - both our own and that of others. We match companies in need of growth funding with financially strong investors and institutions. Specializing in real estate debt financing, JOOL has emerged as market leader in DKK 30-200 M Nordic corporate bonds.

www.joolgroup.com

Gothenburg | Oslo | Copenhagen | Stockholm | Helsinki | Zurich

A wide-angle, high-angle photograph of a cityscape, likely Copenhagen, showing a dense collection of buildings with red-tiled roofs and a few taller modern buildings in the distance.

ACCESS THE NORDIC HIGH YIELD MARKET

JOOL is a leading provider of high yield bonds for the real estate sector. To date we have completed over 100 debt financings and numerous bond listings on Nordic marketplaces. While being a complement to traditional lending, we also provide investors with unique access to the Nordic high yield market. Unlocking exclusive opportunities, we offer investments for a modern world, where attractive yields are harder to find. Opportunities to receive regular income streams, while building a diverse investment portfolio. We grow, together.

www.joolgroup.com

Gothenburg | Oslo | Copenhagen | Stockholm | Helsinki | Zurich

12

70

indhold

- 10 Leder
- 12 Danmarks største investor
Heimstadens indtog på det danske marked
- 20 Tema: Erhvervsmæglere og transaktioner
Derfor er der ikke enighed om transaktionsvolumen
- 26 Tema: Erhvervsmæglere og transaktioner
Bygherrer skal være omstillingsparate
- 32 Tema: Asset Management
En fond er ikke bare en fond
- 38 Tema: Asset Management
Der bliver flere om buddet
- 44 Tema: Finansiering
Grønne obligationer
- 70 Ny serie: Bag om projektet
IOCs nye hovedsæde



32



26



ORDET ER DIT

- 50 Hold øje med psykologisk forurening
Af Thomas Stampe, Lundgrens

INDSIGT

- 57 Brancheguide
- 67 Tal og tendenser
- 74 Nyt om navne

**I dag om et år er
blockchain en bredt
anvendt teknologi.
Det gør komplekse
internationale ejendomshandler
mindre komplekse.**

Det hedder sig, at det er svært at spå og især om fremtiden. Men hvis man ikke prøver, er man allerede på bagkant af udviklingen. DLA Piper er Danmarks eneste globale advokatvirksomhed. Vores globale tilstedeværelse er forankret i lokal ekspertise, og med over 4500 jurister i mere end 40 lande har vi en unik indsigt i verden omkring os. Sammen kan vi ruste din virksomhed til virkeligheden, som den ser ud lige nu – og et godt stykke ud i fremtiden.

dlapiper.dk



The only global law firm in Denmark

ANSVARSHAVENDE CHEFREDAKTØR:

Kamilla Sevel
sevel@estatemedi.dk
+45 22 76 00 20

ANNONCESALG:

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

Katja Kryger

kryger@estatemedi.dk
+45 24 69 81 91

ABONNEMENT OG KUNDESERVICE:

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

LAYOUT OG DESIGN:

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

FORSIDE:

Christian Fladeland
Foto: Wilfred Gachau

TRYK:

Stibo A/S



DANSKE MEDIER

Estate Media er medlem af Danske Medier.

Oplag: 4.300

ISSN 2245-6910.

ANSVARLIG UDGIVER:

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

ADM. DIREKTØR

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



Flash-back til fremtiden

Kan man have flash-back til fremtiden? Forleden faldt jeg over en artikel om administrationsbranchen, som jeg skrev i 2003:

Der er to store selskaber i administrationsmarkedet. Det største er ekspanderet markant igennem de seneste år og er senest vokset yderligere efter overtagelse af en række administrationsopgaver fra andre selskaber.

I takt med, at lejerne kræver stadig mere professionel håndtering af alt fra driftsspørgsmål til fleksibilitet i lejemålet, er kravene blevet så store, at det bliver stadig sværere at drive profitabel administration af få erhvervslejemål.

Bortset fra, at der reelt stod, at Dan-Ejendomme, der i dag hedder Deas, havde overtaget aktiviteter fra Skanska og Keops, så kunne teksten stort set være publiceret i dag. Forretningerne er blevet større, men potentialet og udfordringerne er de samme her 16 år efter. De dominerende aktører er også de samme.

Forskellen i dag er, at der er dannet en ny underskov af asset management. Det går vi tæt på i denne udgave, hvor vi også analyserer, hvordan i alverden det kan være så svært for branchen at blive enig om

transaktionsvolumen. Volumen er et vigtigt tal i forhold til at vurdere om det går op eller ned i ejendomsbranchen, men udsvingene er på op til 50 procent. Her fra lederpladsen skal der lyde en opfordring til at droppe de enkelte profileringer og i stedet stå sammen om at finde en fælles platform for opgørelsen.

Vi ser også nærmere på erhvervsmæglerbranchen. Her er der til gengæld ingen sammenligning med 2003 for nu at holde fast i det år. Bortset fra nogle af de konkrete frontfigurer i branchen, der har været omstillingsparate, så er køberne, sælgerne og strukturen i transaktionerne helt forandret. Godt købmandsskab er stadig et aktiv som erhvervsmægler, men det er langt vigtigere at kunne gennemdokumentere en sag.

Alle segmenter af ejendomsbranchen kommer til gengæld til at tilpasse sig yderligere i de kommende år. Kunderne kommer til at stille endnu større krav ikke bare til hastighed og transparens, men også til compliance og CSR, så det er bare om at kridte skoene. Selvom forandring altid er hård, så kommer det i sidste ende til at gavne alle, der handler og investerer i ejendomme.

Kamilla Sevel
Chefredaktør

Vælg en grøn finansiering af jeres ejendomme

Skal I investere i en ny lavenergiejendom, eller planlægger I at gennemføre energibesparende forbedringer af en bestående ejendom? Så giver det rigtig god mening at tænke klimavenligt og vælge en finansiering baseret på grønne Realkredit Danmark-obligationer.

**Kontakt os på 55 85 02 11 og
hør mere om finansiering med
grønne obligationer.**



Realkredit Danmark's Green Bond Framework is aligned with the four core components of the Green Bond Principles

REALKREDIT
Danmark

Danmarks største investor

Heimstaden har købt ejendomme for godt 24 milliarder kr. i det danske marked på 5 år. Ekspansionen går videre og nu med en dansker i spidsen for hele koncernen

Af Kamilla Sevel



32-årige Christian Fladeland har fået betroet Heimstadens investeringer. Han forventes at købe ejendomme ind for milliarder i de kommende år.



FOTO: HEIMSTADEN

I 2014 blev beslutningen taget. Heimstaden ville ind på det danske marked. Det har ført til den nok hurtigste ekspansion nogensinde i ejendomsmarkedet i Danmark. Ejendomme for næsten 24 milliarder kr. og 28 milliarder kr., hvis man medtager byggeprojekter, er det blevet til på bare 5 år.

I de første år købte Heimstaden ind fra sit svenske kontor, men i 2019 blev Christian Fladeland ansat som CIO. Han skal nu sørge for, at væksten fortsætter ikke bare i Danmark, men i hele Nordeuropa. Dermed bliver han én af en lille håndfuld danske ejendomsfolk, der har formået at få internationale stillinger i udenlandske ejendomsselskaber. I dag sidder cirka 90 medarbejdere i Heimstaden i Skt. Petri Passage i København og driver de mange ejendomme.

- Vi har en klar strategi om, at man altid skal kunne komme i kontakt med os, siger CIO Christian Fladeland, der arbejder tæt sammen med den danske adm. direktør Leif Boje Espesen, som er ansvarlig for den danske forvaltning.

Selv har Christian Fladeland 20 medarbejdere til at hjælpe sig med indkøbene. Og han har

allerede været på storindkøb i 2019, hvor han i 1. halvår blandt andet først købte 9.544 boliger og senere 772 i Holland af Patrizia og dermed fik porteføljen op på knap 10.500. Og ambitionerne er ikke små.

- Ambitionen er at bygge Europas stærkeste investeringsteam for indkøb og udvikling af boligejendomme. I begyndelsen bliver fokus på Skandinavien og Nordeuropa, men med tiden kommer andre dele af Europa og resten af verden også til at blive omfattet af investeringsafdelingen, sagde VD Patrick Hall, Heimstaden, da han skulle introducere ansættelsen af Christian Fladeland.

FODBOLDSPILLERE OG HJERTE

Og mens Patrick Hall i forbindelse med ansættelsen kastede om sig med seje fodboldnavne som Zlatan og Messi for at beskrive, hvor stærk en spiller Christian Fladeland er, så var han også begejstret for hans evne til at tappe ind i et selskab, der "investerer både med hjerte og hjerne". Som et familieselskab gennemsyrrer det nemlig Heimstaden, som er opstået ud af en typisk ejendoms-succeshistorie om norske Ivar Tollefsen, der købte 20 lejligheder, renoverede dem og investerede overskuddet i flere lejligheder. Han blev ved med at købe og



Tegholmen var et af de første steder, hvor Heimstaden investerede. Her Nordkajen på Tegholmen.

USOLGT ELLER UDSOLGT?

Vi er stolte af at være sælgere og forsøger ikke at under spille 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 11 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.

havde ekstremt fokus på, hvornår man tog en ny lejlighed ind og fik den i spil, så tomgangen blev minimal.

I dag har Ivar Tollefsen 4.500 lejligheder alene i Oslo og 100 mand til at administrere dem.

- Det lyder måske af mange, men det afspejler, at vi har alt in-house, fordi vi ønsker at kontrollere kundeoplevelsen i det omfang, det er muligt. Ivar Tollefsens ambition er at behol-de ejendommene langsigtet. Vi er meget industri-elle i vores tilgang, siger Christian Fladeland.

Ekspansionen fortsatte i 2005, hvor Ivar Tollefsens norske selskab Fredensborg, købte Heimstaden i Sverige med 30 mand og cirka 2.000 boliger i primært Malmø, og næste store skridt blev turen over Øresund i 2014. Her købte Heimstaden en portefølje af boliger på Havneholmen af Sjælsø Management og Benson Elliott. Siden er porteføljen udvidet til Jylland. I begyndelsen blev opkøbene gjort via husadvokaten Gorrisen Federspiel og ofte med Sadolin/Albæk nu Colliers som mægler, men i dag er Heimstaden fuldt etableret i Danmark.

En del af forretningsmodellen er \$5 stk. 2 moderniseringer.

DANSKERE TIL TOPS

Danske ledere er kommet i høj kurs i mange selskaber verden over, hvor man får øjnene op for den skandinaviske inddragende ledelsesstil, hvor ressourcer og gode ideer kommer i spil på en anden måde end den hierarkiske traditionelle topledede kultur.

- Vi køber gerne ældre boligudlejnings-ejendomme og moderniserer dem i henhold til BRL \$5 stk. 2. Men vi gør det på en social forsvarlig måde i takt med naturlig fraflytning, og vi vil aldrig presse folk ud for at renovere deres lejlighed. Vi vil aldrig sætte profit over social ansvarlighed, siger Christian Fladeland.

Men det er ikke en diskussion, som Christian Fladeland har blandet sig i, selvom den er domineret af mere aggressive ejendomsfonde.

- Med den investeringsvolumen vi har haft, har der ikke været ressourcer og organisation til at blande sig i debatten, som er vanskelig at gøre nuanceret.

ATTRAKTIVT PRISNIVEAU

Christian Fladeland kendte Heimstaden fra sin tid som mægler og partner i først Sadolin & Albæk og dernæst Colliers, hvor Heimstaden blandt andet var interesseret i en større portefølje, som Niam havde købt af Finansiell Stabilitet og nu gerne ville have solgt. Siden er det gået slag i slag, og det har gjort Heimstaden til den enkeltstående største investor i årene 2014-2019. Hele strategien for Danmark bundede i en vurdering af, at købekraften sammenholdt med prisniveauet var - og til dels er - meget attraktivt.

I ejendomsbranchen er det dog kun ganske få, der før eller siden har formået at markere sig i internationale selskaber. Den lille eksklusive skare tæller Rikke Lykke (Patrizia), Tonny Nielsen (tidligere Aberdeen), Jesper Bo Hansen (Catella), Janus Rostock (Aecom) og altså nu Christian Fladeland. Er der nogen, vi har glemt? Så sig endelig til.

- Men det har da givet anledning til undren fra nogen i forhold til, hvordan vi har været i stand til at vækste så meget på så kort tid. Svaret er sådan set ganske simpelt, at dels har vi organisk udvidet porteføljen og dels har vi fået frigjort en stor mængde kapital via en række svenske pensionskasser, herunder Alecta, som har haft et ønske om indirekte boligeksponering.

Heimstaden har i dag en portefølje i niveauet 100 milliarder SEK.

- Så selvom vi typisk opererer med en moderat LTV i intervallet 55-60 procent, så rammer vi hurtigt loftet hos de nordiske banker i forhold til absolut eksponering, siger Christian Fladeland.

Derfor har Heimstaden skaffet noget af sin finansiering via svenske erhvervsobligationer med varierende forfaldstidspunkter. I Sverige er erhvervsobligationer langt mere udbredt, og de kommer til at finansiere en del af ekspansionen - som alternativ til bankfinansiering og ikke på toppen, - for Heimstaden går stadig op i, at LTVen ikke bliver for høj. Den fortsatte ekspansion kan dog vise sig at blive en udfordrende opgave i et marked, hvor købere og sælgere pt. har lidt svært ved at finde hinanden.

- Når vi i øjeblikket ser projekter med gennemsnitlig beliggenhed udbudt til 4 procent i afkast baseret på en fri markedsleje på 1.850 kr. per kvm, så afspejler det, at København er blevet for de få. Samtidig er der meget nybyggeri på vej ind i markedet, som ikke giver forhåbning om nævneværdig lejevækst den kommende tid, når vi samtidig tager betalingsevnen i betragtning. Jeg ser derfor ikke de senere års ubalance mellem

udbud og efterspørgsel som særlig positivt, men fortsætter befolkningstilvæksten, - som jeg er overbevist om, - er der ingen grund til fundamental bekymring.

Christian Fladeland er til gengæld årvågen i forhold til markedets struktur.

- Jeg tror den største udfordring er, at spændet lige nu mellem de lejligheder, vi har i mid-marked som for eksempel i Valby til 1.800-1.850 kr. per kvm, og førsteklasses beliggenheder, såsom Scherfigs Have ud mod Øresund i Svanemøllebugten til 2.100-2.150 kr. per kvm, er forholdsvis lille. Det snævre spænd indikerer for mig, at lejemarkedet fortsat domineres nedefra i forhold til købekraft, og at der er begrænset betalingsevne for den gennemsnitlige lejer til at betale en merpris for kvalitet.

Indretningen kan blive et andet problem.

- Den anden udfordring er, at en del af de lejligheder, der er opført for forholdsvis få år siden lige op til finanskrisen ofte består af relativt store egoistboliger med et værelse og et køkken/alrum. Det matcher ikke behovet hos det stigende antal unge, som vælger at få børn i byen eller søger delejlighed. En 2-værelses lejlighed på 88 kvm til en pris på 1.850 kr. per kvm i snit appellerer ret snævert. Heldigvis har de fleste udviklere og ejendomsinvestorer i øvrigt lært af det og ændret planløsningerne, så lejlighederne i dag har flere værelser og kan bruges til børnefamilier eller til studerende, der deler en lejlighed.

NYE LEJLIGHEDER MOD ØRESUND

Scherfigs Have er købt til et budgetteret afkast på godt 3,5 procent med en forventning om en betydelig gevinst, hvis de skulle blive solgt som ejerboliger.

- Selvom vi ikke har en frasalgsstrategi, så kan vi godt lide, at der er en buffer op til ejerprisen.

Det bliver dog svært at finde i den kommende tid - det ved Christian Fladeland godt.

- Det bliver ikke superlet at finde ejendomme i Danmark de kommende måneder, der opfylder vores investeringskriterier, men vi vil fortsætte jagten ihærdigt. Vi har tidligere købt ejendomme udenfor de største byer i blandt andet Kolding og Svendborg, hvor væksten givetvis er på et helt andet niveau end de største byer, men hvor vi trods alt oplever vækst. Hvis man tror på befolkningstilvæksten fortsætter i top 20 byer i Danmark, og man samtidig kan købe til 4,5 procent på udmærkede mikrobeliggenheder til priser, der ligger under gen-opførelsesomkostningerne, så ser det fortsat fornuftigt ud. Men det er altså også ved at blive svært at finde, siger Christian Fladeland.

Heimstaden har ingen planer om at sprede sig til andre segmenter. ➤

☑ - Vi skal have supertilgængelige medarbejdere, der tilpasser sig kundernes behov, så vi har investeret betydeligt i vores kundeservice-afdeling, siger Christian Fladeland om noget af det, der adskiller Heimstaden fra andre større investorer.



- Bolig er det eneste segment, hvor vi ikke er bekymrede for digitaliseringens effekt. Der er ikke sket skelsættende forskelle i attraktiviteten i boligmarkedet de sidste 100 år. Der findes vel næppe noget mere attraktivt end en 100 år gammel boligejendom på Frederiksberg eller Østerbro. Hvorimod retail er helt uforudsigeligt i øjeblikket, logistik kan ændre sig, og på kontorejendomme bruger man mange penge, når lejer fraflytter, og man får sjældent lange lejekontrakter som kompensation ved genudlejning. Boliger tror vi modsat ikke mindst på, fordi vores velstand stiger, og vi tror fremadrettet, at vi kommer til at bruge flere penge på to ting her i livet: Boligen og oplevelser. Derfor holder vi os til det segment, men hvis man skulle se lidt videre, så er hotelsegmentet, på visse beliggenheder, nok det segment, vi finder mest interessant i tillæg til boliger, siger Christian Fladeland.

Sine bare 32 år til trods har Christian Fladeland allerede en lang karriere i fast ejendom bag sig.

Han har det ikke fra fremmede. Hans mor, Britta Fladeland, mangeårig revisor i KPMG og Deloitte har revideret adskillige store ejendomsselskaber og sidder i dag i bestyrelsen i både UBS Bolig og DIS-fonden.

EN STOR EJENDOMSFAMILIE

Derfor var det ikke helt ukendt territorie, da Britta Fladeland i 2007 kom til at sidde ved siden af daværende partner i Sadolin & Albæk, Peter Frische, til en middag og fik spurgt, om der måske var et job til hendes søn.

Dermed var vejen ind i ejendomsbranchen banet for den økonomistuderende Christian Fladeland, der fik sit første studiejob som analytiker hos erhvervsmæglerfirmaet Sadolin & Albæk.

HEIMSTADENS HEFTIGE EKSPANSION

Heimstaden går efter at opbygge en langsigtet portefølje. Når man gør det i et marked, som allerede er kommet rigtig godt i gang efter finanskrisen, så er man nødt til at købe ind fra nogle af dem, der samlede ”de gode tilbud” ind i årene efter 2009. Og det gør Heimstaden da også. Blandt de seneste indkøb er:

- Købt af Bach Gruppen i januar 2019: Projektejendom med 111 lejligheder på Bryggens Bastion. Ejendommen forventes færdig i sommeren 2020 og blev købt i januar 2019 til 336 millioner kr.
- Købt af Thylander Gruppen i december 2018: 1.375 boliger i 24 ejendomme i Esbjerg, Aalborg, Aarhus, Svendborg og København. Ejendomsværdien er 1,5 milliard kr. og blev handlet som selskabs-handel.
- Købt af NREP i oktober 2018: Portefølje med ejerlejligheder i København, Aarhus og Vejle. 38.000 kvm med 377 ejerlejligheder og 5 erhvervslokaler herunder det ikoniske aarhusianske Isbjerget. Købesum 1.128 millioner kr.



Calum solgte i 2017 projektet Bagsværd Have til Heimstaden. De 9.000 kvm er fordelt på 84 boliger, heraf 50 lejligheder og 34 rækkehuse.

- Jeg troede, at jeg skulle være der 2 år og så videre, så snart jeg var færdig. Sådan blev det ikke.

Han tillægger det selv flid, - ”jeg anser mig selv som meget arbejdsom”, - og lidt god timing, at han hurtigt blev director og i 2014 partner. Det var en stor chance at tage for de eksisterende partnere for i mellemtiden var han blevet kæreste med Maria Winther, datter af adm. direktør Peter Winther.

- Det er klart, at det var vigtigt, at jeg i en kreds med 5 partnere rent faktisk performede og ikke

bare var valgt som svigersønnen, der trådte ind i partnerkredsen, siger Christian Fladeland.

Resultaterne udeblev ikke. Christian Fladeland blev med sin økonomiske baggrund hurtigt dygtig til capital markets opgaver, og det var netop i forbindelse med en række sager og salg til Heimstaden, at han til closing dinners kom mere ind på livet af ejerne og den øvrige ledelse.

I 2018 blev Sadolin & Albæk så solgt til Colliers, og de penge, der kom på bogen i den forbindelse betyder i princippet, at Christian

Fladeland ikke behøver at arbejde mere. Men det ligger slet ikke til hans temperament. Og både Maria Fladeland, der blandt andet kan skrive transaction manager i Fokus Asset Management på cv’et, og Christian Fladeland, er da også bidt af ejendomsbranchen.

Sammen har de to børn på 2 og 3 år, som de bor sammen med i Hellerup, mens deres hus i Charlottenlund er ved at blive færdiggjort.

- Og det her job, ja, det var bare for spændende at sige nej til, siger Christian Fladeland. ■



FOTO: HEIMSTADEN

CURA MANAGEMENT

Boutique Property Asset Managers



Lars Frederiksen
Partner, CEO



Jeanett Vestergaard Mikkelsen
Asset Management



Ruben Carpens
Finance and Reporting

Philip Heymans Allé 29 · DK-2900 Hellerup · +45 70 27 17 88 · info@curamanagement.dk

curamanagement.dk

Solgt eller ej

Transaktionsvolumen er et af de vigtigste nøgletal for at måle aktiviteten i ejendomsmarkedet. Men samtidig er det et ikke målfast tal og flere mæglere konkurrerer om at ramme det først, bedst og mest præcist

Af Kamilla Sevel

Der findes ikke et nøjagtigt tal for transaktionsvolumen i Danmark. De største erhvervsmæglere opgiver det alle, men de har hver deres metode til at fastslå tallet. Og selvom nogle af dem koordinerer deres tal, så ender de ikke ens. Faktisk kan der være forskelle på op til 50 procent. Det er meget for i reelle tal svarer det for 1. halvår 2019 til ejendomme til en værdi af 9 milliarder kr.

Samtidig er transaktionsvolumen et af de vigtigste nøgletal for ejendomsbranchen. Dels fordi det er en pejling på om markedet går op eller ned og om der skal ansættes ekstra folk eller reduceres. Og dels fordi mange investorer også følger tallet som et udtryk for, om man skal sætte flere penge i ejendom eller være mere forsigtig.

Cushman & Wakefield RED har registreret transaktioner for 24 milliarder kr. i løbet af årets første seks måneder. Det er omkring 25 procent højere end Colliers, som har registreret den

danske transaktionsvolumen i 1. halvår 2019 til at være omkring 19 milliarder kr.

Når Estate Media spørger et udsnit af mæglerne, så er de alle sammen enige om, at det kunne være gavnligt for transparensen, hvis der var et retvisende tal, som alle bakkede op om. Men samtidig vil flere også gerne selv have konkurrencefordelen ved at være størst og mest præcis.

Flere af de store mæglerhuse sætter ret markante ressourcer af for at levere et rigtigt tal. Det gælder for eksempel Cushman Wakefield RED.

- Vi tjekker dagligt diverse nyhedsportaler for nyheder om transaktioner. For alle transaktioner undersøger vi blandt andet adresse, størrelse, pris, handelsform, formål, anvendelse, køber, sælger osv., og det hele bliver indtastet i vores transaktionsdatabase, siger managing partner Nicholas Thurø, RED.

TJEKKER TINGLYSNING

Efterfølgende tjekker RED tinglysninger på alle transaktioner og følger op hvert kvartal med udtræk, så der ikke overses nogen realiserede transaktioner. Hvis RED for eksempel i forbindelse med selskabshandler ikke kan se salgsprisen forsøger de efter bedste evne at beregne et estimat på prisen ud fra beliggenhed, anvendelse, størrelse, stand, det vurderede udlejningspotentiale, generelle markedsforhold, investor type osv.

- Det er min vurdering at vores tal er indenfor en nøjagtighed med +/- 3 procent. Alle handler over 30 millioner kr. registrerer vi med både køber og sælger, så vi undgår dobbeltregistreringer og andre fejl. Og hvis vores estimer rammer lidt forkert, så er det stadig mere retvisende end, hvis de slet ikke var med, siger Nicholas Thurø.

RED er en del af et mæglersamarbejde, hvor de 6 førende erhvervsmæglere Nordicals,



FOTO: SOLSTRA CAPITAL PARTNERS



Årets til dato største transaktion var en boligportefølje i Ørestad, som Solstra Capital Partners solgte til Axa Investment Management. Den bestod af 396 lejligheder på 36.000 kvm fordelt på tre eksisterende fuldt udlejede boligejendomme og én boligejendom under opførelse med levering til sommer 2020.

CBRE, Newsec, Colliers, Danbolig Erhverv – Johnny Hallas og altså RED sammenligner transaktioner, tjekker for dubletter og eventuelt gør hinanden opmærksom på, hvis der er nogle transaktioner, der er skudt skævt. Alligevel ender tallene meget forskellige for eksempel fra RED og Colliers.

STØRRE FALD END FORVENTET

RED skønner nu med et forsigtigt estimat, at den samlede transaktionsvolumen for 2019 bliver omkring 60 milliarder kr. Det er i givet fald 25-40 milliarder kr. mindre end i rekordåret 2017.

- Med en rekordlav rente, mere kapital end nogensinde til rådighed og en del af de rigtige produkter på vej i markedet tror vi på et bedre 2. halvår og dermed en højere volumen, hvilket gør, at vores bud på året bliver 60-70 milliarder kr., siger Nicholas Thurø.

Forventningerne er dermed med baggrund

i 1. halvårs omsætning blevet noget mere usikre siden januar, hvor RED skød på, at transaktionsvolumen for 2019 ville falde til 67-70 milliarder kr.

- Jeg har altid opfattet det som værende i alles interesse, at branchen fremstår transparent. Udfordringen er, at vi synes, vi sætter mange ressourcer af til analysen, og det er vi ikke interesseret i at forære væk, siger Nicholas Thurø.

Hos Colliers er tallene skudt anderledes på trods af, at Colliers følger næsten den samme metode som RED. Ifølge Colliers var transaktionsvolumenen i 1. halvår 2019 omkring 19 milliarder kr. Det svarer dermed til et fald i forhold til 2018 på knap 40 procent.

- Vi ser mange tyske investorer og flere investorer fra Fjernøsten, primært Korea og Japan. De efterspørger store enkeltinvesteringer inden for både bolig, kontor og logistik, og vi



“ **Min fornemmelse er, at vores estimater er langt mere præcise end for 5 år siden.** ”

Nicholas Thurø, RED

ser god aktivitet i markedet, men salgsprocesserne med sådanne investorer kan være lange, siger adm. direktør og partner Peter Winther, Colliers International Danmark.

Alligevel ender REDs bud altså mere end 30 procent højere end Colliers. Selvom metoden er den samme.

- Vi tager alt med ligesom RED, så det er ikke der, forskellen opstår. Og vi deltager i referencesamarbejdet, så vi alle sammen bliver klogere, og vi har næsten 25 mand i vores analyseafdeling, som følger alle transaktioner i markedet tæt. Foruden at vi monitorerer selskabshandler og tinglysninger, siger Peter Winther.

USIKKERHED OG FEJLKILDER KAN GIVE MISVISENDE TAL

Så måske opstår usikkerheden i definitionen af, hvilke transaktioner, som medregnes, og hvornår.

- Vi har hos Colliers for eksempel valgt ikke at medregne transaktioner mellem koncernforbundne selskaber, som vi ikke mener er et udtryk for en markedsmæssig aktivitet. Der kan også være forskellige opfattelser af, hvornår et salg medregnes som en transaktion i forbindelse med turn-key salg. En transaktion omkring et boligprojekt i 2017 kan meget vel blive tinglyst i 2019, når projektet overtages. Vi medtager det, når handlen er endelig, ikke ved overtagelsen. Og vi er meget opmærksomme på, at de ikke kommer med 2 gange, siger Peter Winther.



▲ - Den sløve start på året har været udtryk for, at købere og sælgere ikke rigtig har kunnet mødes. Men vi tror på, at der kommer en ketchupeffekt i 2. halvår, siger managing partner Nicholas Thurø, RED, om budet på en transaktionsvolumen 60-70 millioner kr. for 2019 som helhed.

Transaktioner, der gennemføres som selskabshandler, medregnes normalt, men ikke altid.

- Da for eksempel Admiral Capital skiftede storaktionær eller hvis nogen køber 5 procent af Jeudan, skal det så tages med som en ejendomstransaktion? Det vælger vi ikke at gøre, da det er handel med børsnoterede aktier. Og da Danica solgte 50 procent af deres butikspartnerportefølje til ATP Ejendomme, medtog vi kun de 50 procent, som reelt skiftede hænder. Endelig kan en fejkilde være, at der selvfølgelig er transaktioner, der går udenom mæglere, men er de over 100 millioner kr., så er jeg overbevist om, at vi hører om det.

Der er altså ret små forskelle i proces hos de to store erhvervsmæglere, men at det alligevel skulle summe op til en forskel på 9 milliarder kr. i 1. halvår? Det giver ikke rigtig mening for nogle af de mæglere, Estate Media har talt med.

Den landsdækkende mæglerkæde Nordicals har et tal for 1. halvår, der er næsten 50 procent højere end Colliers og 20 procent højere end REDs nemlig på hele 28 milliarder kr.

- Vi plejer ofte at ligge højest. Og det er ikke sådan, at vi lægger en buffer ind i forhold til handler, vi ikke har fat i. Tværtimod er vi IT-stærke og har også en stærk analyseafdeling, der fanger det meste via konstant overvågning af blandt andet BIQ og BBR. Vi har desuden kontorer over hele landet, så vi er af den opfattelse, at vi fanger det meste. Det kan godt være, der ligger nogle milliarder gemt i mindre ➤

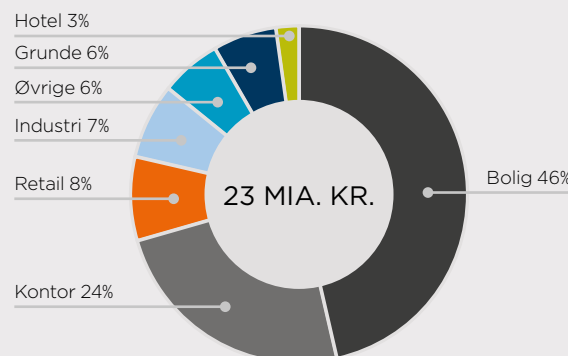
VIL DU VÆRE OPDATERET PÅ TRANSAKTIONSMARKEDET?

På www.red.dk/analyse finder du tal for det danske erhvervsejendomsmarked siden 2012.

Lav dine egne analyser og download dem til eget brug.

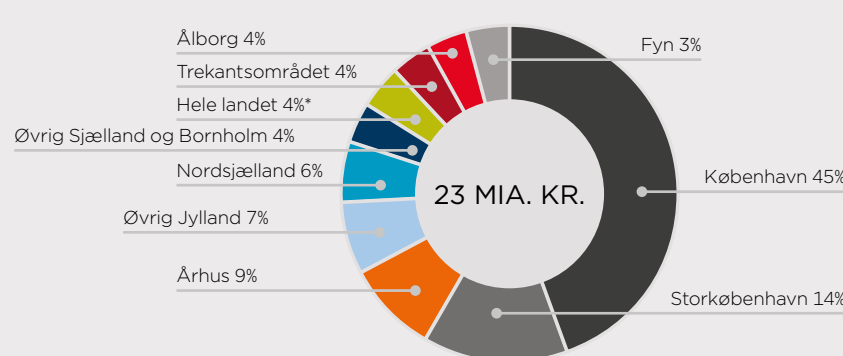
TRANSAKTIONSVOLUMEN FOR 1. HALVÅR 2019.

Transaktionsvolumen fordelt på ejendomssegmenter



Kilde: C&W | RED

Geografisk fordeling af transaktionsvolumen



Kilde: C&W | RED

* Porteføljer der ikke kan udspecificeres geografisk

Top 10 investorer - 1. halvår 2019

	Investor	Land	Transaktionsvolumen	Antal transaktioner
1	Axa	FR	1.600.000.000	5
2	Heimstaden	NO	1.300.000.000	6
3	KLP ejendomme	NO	700.000.000	1
4	Blackstone	US	700.000.000	13
5	Patrizia	DE	700.000.000	2
6	Catella	DE	600.000.000	2
7	Industriens Pension	DK	500.000.000	2
8	PFA Pension	DK	500.000.000	3
9	Invesco	US	500.000.000	1
10	Jeudan	DK	500.000.000	5

Kilde: C&W | RED

Top 10 transaktioner - 1. halvår 2019

	Adresse	By	Dato	Køber	Sælger	Areal	Pris m²
1	Gærtorvet 1	Carlsberg Byen	Maj	KLP Ejendomme	Carlsberg Byen Ejendomme	19.864	Est. 695
2	Sønder Allé 9	Århus C	April	Industriens Pension	Aberdeen Standard Investments	12.199	Est. 540
3	Doris Lessings Vej 2	København S	Juni	Axa*	Solstra	12.100	Est. 443
4	GKL4	Valby	Februar	Aberdeen Standard Investments	Europa Capital	9.100	359
5	Dea Trier Mørchs Vej 1	København S	Juni	Axa*	Solstra	10.135	355
6	Montagehalsvej	Valby	Marts	Patrizia	Keystone Investment Management & Europa Capital	8.902	350
7	Bryggens Bastion	København S	Jan	Heimstaden	Bach Gruppen	7.900	336
8	Dirch Passers Alle 36	Frederiksberg	Marts	Deka	NCC	9.791	335
9	Niels Juels Gade 9-13	København K	Marts	Aviva	Gefion Group	7.650	321
10	Glostervej	Valby	Juni	Catella	Core Bolig	9.080	Est. 295

* Samlet køb for ca. 1,3 mia. i én portefølje

Kilde: C&W | RED



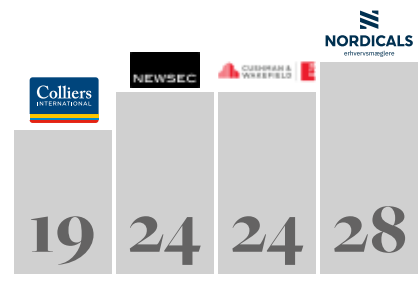
Få endnu mere overblik med vores dynamiske analyseværktøj på www.red.dk/analyse



+45 33 13 13 99 // red@red.dk

TRANSAKTIONSVOLUMEN 1. HALVÅR

(i milliarder kr., mæglernes bud)



ejendomme i provinsen, men ikke noget, der for alvor gør, at vores tal rykker sig så meget, siger partner og analysechef Stig Plon Kjeldsen, Nordicals København.

NYT SKATTESYSTEM KUNNE HAVE VÆRET LØFTEPUDE

Stig Plon Kjeldsen ser – ligesom de andre – udfordringen i, at tallene er så forskellige, og han synes også, at vi i Danmark lige nu kaster en historisk chance fra os.

- Det er ærgerligt, at man ikke har sikret sig i det nye skattesystem, at der er et offentlighedskrav angående ejendomshandler. Hvis man ikke ved, hvad der foregår, hvordan kan man så sikre sig, at man værdiansætter rigtigt. Vi forspilder en god mulighed for at få ryddet op i BBR, hvor man ikke engang kan se, hvilken type ejendom, der er tale om. Der er intet incitament til at koordinere vores tal, som systemet er i dag.

Men ville det ikke sikre mæglerne selv højere troværdighed, hvis de var enige om transaktionsvolumen?

- Det er jeg fuldstændig enig i, siger adm. direktør Morten Jensen, Newsec.

- Vi jagter hver især troværdighed, men det sikrer vi kun ved, at vi i branchen understøtter et transparent marked. Det er netop et af

hovedformålene i vores referencesamarbejde, at vi indsamler og deler informationer, så vi sammen kan etablere et stærkt grundlag at vurdere markedet ud fra. Medlemmerne af referencesamarbejdet kan sagtens have forskellige opfattelser af volumen, men forskellene vil blive minimeret, jo mere transparent markedet bliver over tid, siger Morten Jensen.

I Newsec gør de stort set som de øvrige: Monitorerer handlerne, stemmer dem af i referencesamarbejdet, tjekker medierne og forsøger at fange selskabshandlerne.

- Vi går ned til handler på 10 millioner kr., så vi får i al væsentlighed alle transaktioner med, mener Morten Jensen, der anslår, at referencesamarbejdet tilsammen sidder på cirka halvdelen af transaktionsmarkedet.

I Newsec forventer man en samlet transaktionsvolumen på 55-60 milliarder kr. for 2019.

HAR IKKE ANALYSEAFDELING

Lintrup & Norgart har valgt ikke at være med i referencesamarbejdet.

- Vi har ikke en stor analyseafdeling, og vi vil ikke bruge ressourcer på at gå ud med endnu et bud. Vi bakker op omkring, at det for branchen ville være bedre, hvis buddene var baseret på lidt mere objektive kriterier. Det kunne for eksempel være EjendomDanmark, der skabte samlede tal for branchen, siger adm. direktør Thomas Wenzell Olesen, Lintrup & Norgart.

Et andet og måske endnu mere oplagt bud kunne være Ejendomstorvet, der er

en forening af majoriteten af erhvervsmæglere i Danmark. Her er formanden Mikkel Søby, der selv er indehaver af home erhverv kæden med 8 erhvervscentre i Danmark. Mikkel Søby er ikke blevet spurgt om de for eksempel ville indgå i referencesamarbejdet.

- I Home Erhverv har vi ikke nogen analyseafdeling selv. Vi har outsourcet funktionen, men det er klart, at når man bruger mange ressourcer på at estimere en volumen som flere af de største erhvervsmæglere, så vil man også gerne profilere sig på resultaterne.

Mikkel Søby mener, at branchens samlede troværdighed ville øges, hvis alle bakkede op om det samme – og rigtige - tal. Ejendomstorvet har jo rent faktisk en stor del af dataene i forvejen.

- Som helhed ville vi stå stærkere, og det ville være helt naturligt, at Ejendomstorvet på sigt fik skabt en samlet platform. Og i øvrigt også mere rentabelt isoleret set. ■



> - Det er lidt utroværdigt for branchen som helhed, når der kommer så forskellige udmeldinger, siger indehaver Mikkel Søby, Home Erhverv.

NÅR GLOBALT BLIVER LOKALT

Vores eksperter inden for ejendomsinvesteringer trækker på omfattende markeds- og kundekendskab for at udvikle og forbedre deres rådgivning.

Uanset om du leder efter ekspertvejledning ifm. salg af investeringsejendomme, økonomisk omlægning eller strategisk porteføljerådgivning, kan vi samle teams af fremragende fagfolk lokalt, regionalt, nationalt og internationalt. Vi er din strategiske partner fra gnisten af en idé til levering af det endelige produkt og trækker på vidensdeling på tværs af landegrænser.

KØBENHAVN | AARHUS | CBRE.DK

SALG | INVESTERING | UDLEJNING | ANALYSE

RÅDGIVNING | VURDERING | ADMINISTRATION | DRIFT

CBRE

Verdens største. Lige rundt om hjørnet

Bygherrer skal være omstillingsparate

Markedet er omskifteligt, og der er brug for mere målrettede produkter

Af Kamilla Sevel

Priserne vil falde i resten af 2019. Det mener Danmarks ejendomsmæglere i hvert fald i Dansk Ejendomsmæglerforenings seneste tendensundersøgelse.

I undersøgelsen bliver mæglerne bedt om at forudse, om lejlighedspriserne i første kvartal af 2020 vil være højere, uændrede eller lavere. Hele 63 procent svarer, at de forventer, at priserne vil være lavere i København og på Frederiksberg, mens et flertal på 58 procent forventer prisfald i Aarhus kommune.

Samtidig viser nye halvårstal fra Boligsiden, at der i løbet af årets første seks måneder blev handlet i alt 4.667 ejerlejligheder i Danmark, og det er 7 procent under sidste års niveau og 17 procent under niveauet i 2017.

– Handelstallene for 1. halvår i år ligger på et niveau, der betyder, at vi skal helt tilbage til 2014 for at finde et lavere antal handler for perioden, siger boligøkonom Birgit Daetz, Boligsiden.

I takt med, at markedet bliver mere afmattet,

bliver bygherrer og investorer nødt til at se nærmere på produkterne. Det gælder ikke mindst de mange lejelejligheder, der er på vej ud på markedet i øjeblikket.

– Der bliver pres på lejen i de kommende måneder. Den er kommet for højt op, og samtidig er lejerne ikke længere så trofaste. Det er blevet nemmere at flytte, og udbuddet er blevet større. Derfor betyder mindre ting mere i udlejningssituationen. For eksempel kan maskinparken i en lejlighed være afgørende, og sådan var det ikke for bare få år siden, hvor en tørretumbler mere eller mindre, sjældent stod i vejen for en udlejning, siger indehaver Alice Lotinga, Stad Projekt.

TÆTTERE PÅ PRODUKTERNE

Alice Lotinga tror mæglerne er nødt til at komme tættere på produkterne – og meget gerne tidligere i processen.

– Vores vigtigste opgave i branchen her og nu bliver at producere de rigtige boliger det rigtige sted med det rigtige udstyr. I dag er det ofte sådan, at hvis et projekt kører, så kører de

næste 10 investorer et projekt, der ligner. Men bygherrerne glemmer at se, hvad der er brug for, siger Alice Lotinga.

Det er ikke mange måneder siden, at hun var nødt til at sige til en bygherre, at det ikke var sandsynligt, at hun kunne sælge hans projekt i den påtænkte udformning.

– Hvis man bygger 100 lejligheder magen til dem, som naboen ikke kan sælge, så bliver resultatet altså også det samme. Nemlig at man heller ikke kan sælge dem, siger Alice Lotinga.

Forventningerne til faldende priser og færre handler gælder dog kun i de store byer, hvor markedet er bremset op.

– Boligmarkedet sælger stadigvæk godt i for eksempel Ballerup, Rødovre, Herlev, Glostrup eller Køge.

Arbejdet for mæglerne er dog voksende.

– Det bliver en større opgave at køre et

» - Jeg forsøger at påvirke projekterne så tidligt som muligt, for det er trods alt os, der efterfølgende skal forsøge at få det solgt. Jeg ved godt, at nogle på den måde synes jeg som person er for meget, men jeg tror på, at mange projekter kunne optimeres og dermed blive nemmere solgt eller udlejet, hvis man lyttede lidt mere til os mæglere, der står i frontlinjen med kunderne hver dag, siger Alice Lotinga. Her sammen med Mads Roepstorff, der er partner i Stad Erhverv, som kommer til at arbejde tæt sammen med projektdelen.

projekt fremadrettet. Byggetilladelser, tider og håndtering af fejl og mangler er det, der kommer til at være de største udfordringer. Kunderne kommer ikke til fremadrettet at finde sig i at modtage en bolig, der ikke er færdig. Derfor er vi gået i dialog med flere bygherrer om at indlægge tid mellem aflevering og kundens overtagelse. Det koster naturligvis noget, men det kan i sidste ende koste mere at få utilfredse kunder, fordi fejl og mangler ikke er rettet, siger Alice Lotinga, der godt kunne tænke sig en større grad af standardisering som for eksempel en ensretning af købsaftaler og vilkår.

Salg kræver i dag en tæt opfølgning.

– Meget få boliger sælger sig selv i dagens markedet. I udlejningsmarkedet kan man ikke længere blot lægge en lejlighed på nettet. Man er nødt til at stille med det bedste team på ejendommen for at få udlejet boligerne, og følge tæt op på potentielle lejere. Samtidig skal markedsføringen differentiere sig og tilpasse den målgruppe, som boligerne henvender sig til.





◀ *Maria Schlichting startede Sweet Homes i 2017 efter 19 år hos etablerede kæder som Nybolig og home.*

Det kræver en større specialviden indenfor markedsføring og aptering af boligen, og den skal mæglerne besidde for at kunne rådgive bygherrerne.

KVINDER I FRONT I PROJEKTMARKEDET

En projektmægler ordner papirarbejdet og er med til at optimere lejlighederne, så de bliver så salgbare som muligt. Selve salget foregår så gennem lokale boligmæglere.

- Mange af mine ressourcer går med at tage ud på projekterne og optimere lejlighederne. Vi ser forholdsvis ofte, at vi har spottet, at behovet hos kunden har ændret sig, men arkitekten har tegnet ligesom sidst.

Alice Lotinga har netop overtaget det tidligere Danbolig Projekt, nu Stad Projekt. Dermed bliver hun en af en række markante kvindelige profiler, der sidder på en stor del af projektsalget i Københavnsområdet. Lone Bøegh står i spidsen for home-kæden og Anette Uttenthal for Lokalbolig, mens Stad Projekt bliver den største uafhængige projektmægler i Københavnsområdet.

Flere andre steder i markedet viser mægleriskift gennem de seneste måneder, at kunderne går efter en mægler, der er tæt på projektet og på det produkt, der skal sælges. Det gælder for eksempel på Amager, hvor den forholdsvis lille mæglerforretning Sweet Homes har overtaget udlejningen fra Newsec i fire af NREP/AG Gruppens projekter på Amager.

Sweet Homes har eksisteret i 1,5 år og har blandt andet haft udlejninger i Carlsberg Byen

og på Amager i porteføljen. Maria Schlichting har tidligere været indehaver af både home- og Nybolig-forretninger på Amager, inden hun startede den uafhængige mægler.

- Jeg vil gerne gøre det bedre for kunderne ved ikke bare at tilbyde en standardløsning, men gøre tingene på mere personlig vis. Mæglerbranchen ændrer sig, og jeg tror, at det bliver mere personligt i fremtiden, at folk knytter sig til en mægler, hvis de har tillid til personen og gerne vil have, at lige præcis den mægler udfører opgaven, uagtet om det er den mægler, der sidder med den pågældende sag, siger Maria Schlichting.

BOLIGSALG HANDLER OM TILLID

I forhold til NREP/AG Gruppen er der tale om en aftale om at måtte udleje projekterne Greensquare, Ressourcerækkerne, Ørestads Have og Nordhuset – alle projekter på Amager.

- Jeg har god erfaring med, hvad udlejningskunder søger, og hvilke spørgsmål de stiller. Det er blevet dyrere at leje en bolig, og det afleder flere spørgsmål. For eksempel hjælper vi også kunderne med at få et lån i banken til indskud, hvis de ønsker det, og den slags er der ikke så mange mæglere, der går ind i, siger Maria Schlichting.

Et andet markant skift var for nylig udviklings-selskabet Proximus, der har besluttet at overlade salget af de resterende nyopførte lejligheder i Damhusparken til en lokal mægler, Martin Enemærke, hos Nybolig. Det har indtil videre været Peter Norvig hos Living Homes, der har stået for salget af de 45 lejligheder, hvor Living Homes nåede at sælge 22. ➤

SOLRØD KOMMUNE UDBYDER DEN MEGET VELBELIGGENDE OG SPÆNDENDE CORDOZA-GRUND PÅ CA. 39.000 M2 TIL SALG.

Cordoza-grunden er beliggende mellem Cordozavej og Tåstrupvej og ejendommen udbydes til opførelse af boligbyggeri med op til 350 boliger.

Solrød Kommune har en vision om et grønt og bæredygtigt boligbyggeri, som rummer boligmuligheder for både den enlige, det ældre par, der leder efter noget mindre at slå sig ned i, samt børnefamilien – således at boligbyggeriet kan opfylde Solrød Kommunes vision om at være det bedste sted at leve og bo.

Ejendommen skal derudover fungere som en byport mod syd. Solrød Kommune forestiller sig således også,

at det kommende byggeri får et markant arkitektonisk udtryk, som kan give området et særkende.

Selvom krav og visioner ikke er små, er der for den kreative udvikler vide rammer til at skabe et fremtidigt boligbyggeri, som både kan rumme forskellige boligtyper, integrere det grønne omkringliggende område, opfylde tidens krav om bæredygtigt byggeri og som vil udgøre et fyrtårn – et vartegn – for byen.

Ejendommen er omfattet af det i juni måned vedtagne kommuneplantillæg for området, som fastlægger de grundlæggende rammer og betingelser for udviklingen.

Kommuneplantillægget fastslår, at det kommende fyrtårnsprojekt maksimalt kan blive 9 etager højt, og at det gradvist skal blive lavere og ned til 2 etager hen imod nabobyggeriet, Havfruens Kvarter, ligesom mindst 20 procent af området skal friholdes til grønne friarealer og regnvandsbassiner.

Udbudsmateriale kan rekvireres på www.solrod.dk/borger/bolig-og-byggeri/byggegrunde-til-salg

Frist for afgivelse af tilbud er **Fredag, den 1. november 2019, kl. 23:59:59.** Der henvises nærmere til udbudsmaterialet.

Vejle	15.900	16%
Køge	29.385	16%
Furesø	26.807	13%
Odense	22.466	10%
Slagelse	9.909	9%

HER STIGER PRISERNE MEST

HER FALDER PRISERNE MEST

Gentofte	37.984	-10%
København	39.800	-3%
Fredensborg	16.692	-2%
Aalborg	20.073	-2%
Esbjerg	15.175	-2%

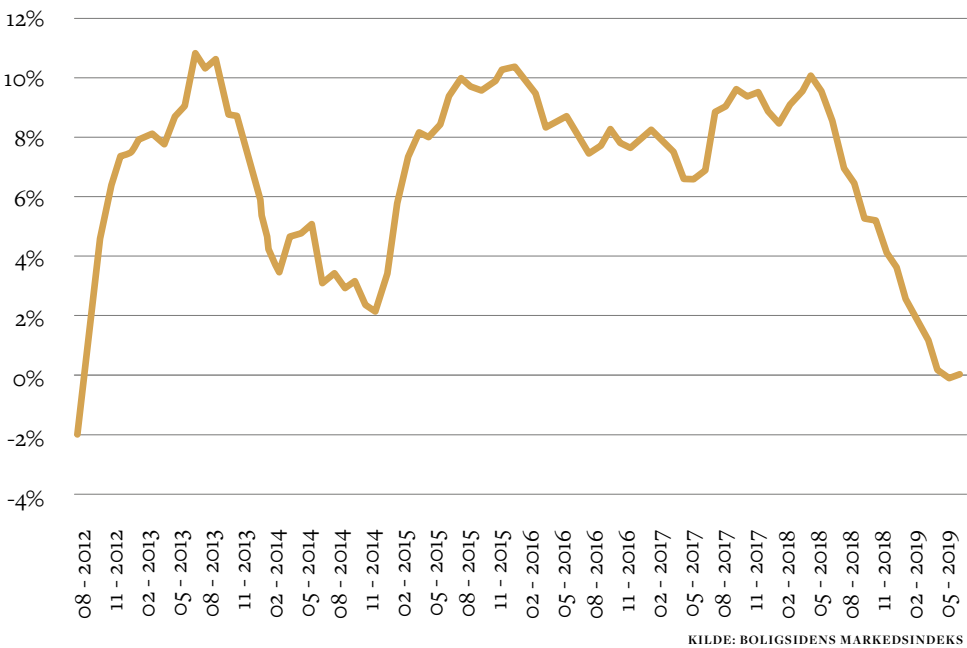
KILDE: BOLIGSIDENS MARKEDSINDEKS

– Vi havde fra start forventet, at det kunne blive svært at sælge alle boligerne, men det er ikke noget, som bekymrer os. Vi lejer dem ud, som vi ikke får solgt. Martin Enemærke er kendt i lokalområdet og har et helt andet netværk, og det kan være, at der er nogen, som har et stort hus, som gerne vil have en lejlighed i stedet for, siger Jes Petersen.

Der er tale om 3- til 5-værelses lejligheder og rækkehuse på 111-155 kvm med gennemgående luksusinventar. Det er Gröning Arkitekter, der har tegnet projektet, og Gråkjær, der har opført det. Den dyreste koster 8 millioner kr. og den billigste 4,6 millioner kr.

– Boligsalg handler ofte om tillid. Det hjælper at have kontakt til både projektmarkedet og det etablerede boligmarked. Det er ofte sådan, at folk skal hjælpes lidt på vej og få øjnene op for projektlejligheder ved at man for eksempel visualiserer, hvordan boligen og økonomien kommer til at se ud, siger Martin Enemærke. ■

ÅRLIG PRISÆNDRING PÅ EJERLEJLIGHEDER I DANMARK
2012-2019



STAD PROJEKT – NYT NAVN MED KENDTE PROFILER

I februar afbrød Danbolig ret pludseligt samarbejdet med den største aktør i kæden nemlig Danbolig Niels Hald på grund af en sag om nogle mæglere, der havde fingeret fremvisninger i en bolig på Amager.

Løsningen er blevet, at koncernen, der stod for cirka 15 procent af den samlede omsætning i Danbolig, bliver splittet op i tre.

Torben Hald har solgt sin andel af Danbolig Projekt til den mangeårige frontfigur Alice Lotinga, som selv kommer til at køre forretningen videre. Det bliver under det fremtidige navn Stad Projekt.

– Det har altid været mig, der reelt har drevet vores projektforsretning, men nu får jeg i endnu højere grad hænderne på kogepladen, når jeg køber Torben ud, siger Alice Lotinga.

Majoriteten i Danbolig Erhverv er samtidig solgt til Mads Roepstorff, men her er Torben Hald fortsat medejder. Denne del kommer til at køre videre under navnet Stad Erhverv.

Torben Hald kommer selv til at fortsætte med 6 boligbutikker under navnet Paulun. Alle de øvrige butikker blandt andet en række i Roskilde er frasolgt.

I Danbolig Projekt har kunderne indbefattet flere pensionskasser og private udviklere som Casa, NPV, ELF, Walls og Gefion. Og Alice Lotinga er fortrøstningsfuld i forhold til, at de flytter med over i Stad Projekt.

– Vi har fået gode tilkendegivelser fra kunderne, men man ved det jo ikke, før man har underskrifter på aftalerne. Til gengæld er vi allerede et langt skridt i og med, at vores medarbejdere brænder for vores nye rejse, som de alle har valgt at være med på. Det gør, at jeg tror på, at vi kan skabe en succes sammen, siger Alice Lotinga.

Arbejd fleksibelt.

Vi mener, at virksomheder skal virke uden begrænsninger.
Derfor kan du op- og nedskalere din arbejdsplads, i takt med at dine behov ændrer sig.

Hvis du er erhvervsmægler,
Ring til os på +45 89 87 17 86 for at modtage 10 % provision

Kontorplads, coworking, mødelokaler, virtuelt kontor
og fleksible arbejdsmuligheder, der alle er klar til brug
regus.dk | +45 33 37 72 10

RegusTM Work
your way

En fond er ikke bare en fond

Siden finanskrisen har fonde investeret massivt i det danske ejendomsmarked. Men de kan langt fra skæres over en kam. Estate Magasin går tæt på nogle af de mest aktive investeringsfonde netop nu og ser på deres forretningsmodeller i Danmark

Af Søren Duran Duus

Danske Thylander Gruppen og svenske Niam er nogle af de mange internationale og danske investorer, der i modsætning til andre, aktive ejendomsinvesteringsselskaber som Dades, Heimstaden og Klövern investerer med fondsmidler i stedet for primært på egen balance.

Men en fond er ikke bare en fond. Konstruktionerne er komplicerede og meget forskelligartede. Og det er investorerne bag også. Det gælder også den måde, som fondene finder dem på.

- Som udgangspunkt investerer vi altid sammen med en gruppe af udvalgte investorer, som vi udvælger på baggrund af vores netværk, siger adm. direktør Kristian Krogh, Thylander Gruppen.

Thylander Gruppen forvalter i dag 10 ejendomsfonde fordelt på deciderede ejendomsfonde, joint ventures, club deals og andre former for partnerskaber med samlet omkring 500.000 kvm fordelt på 82 velbeliggende ejendomme i hovedstadsområdet.

Samlet har fondene investeret for godt 10

milliarder kr., hvoraf cirka 2,2 milliarder er tilført i egenkapital fra investorer og Thylander Gruppen selv, mens resten finansieres med realkredit. Ejendomsfondene etableres efter samme principper som Private Equity/kapitalfonde - også kaldet Private Equity Real Estate.

Thylander Gruppen investerer overvejende i danske ejendomme med stabilt cash flow. Før hver ejendomsinvestering bliver der lavet en forretningsplan, der skal sikre, at ejendommen kan forbedres - og værdien dermed bliver øget.

NY EJENDOMSFOND PÅ VEJ

Det særlige ved Thylander Gruppen er, at ejendomsfondene bliver etableret gennem partnerskaber med danske, institutionelle investorer, industri- og familiefonde samt velhavende privatpersoner, og der er ofte tale om lange, diskrete penge, som overlader hele forvaltningen til Thylander Gruppen for både investering, udvikling, salg, finansiering, rapportering og generel forvaltning.

Thylander Gruppen arbejder oftest med investorer, selskabet har arbejdet sammen med i mange år. Alligevel er fondene ofte tidsbegrænsede - typisk har de en tidshorisont

for investeringerne på 7 år, og typisk er der mellem 10 og 25 medinvestorer.

- TG Partners VI, som er en af de klassiske TG Partner-fonde, nærmer sig afslutningen på sin investeringsperiode, og så kommer vi til efteråret til at lancere TG Partners VII, siger Kristian Krogh.

TG Partners VI blev stiftet i januar 2018 i forbindelse med købet af to ejendomme i hjertet af København. Det var henholdsvis ejendommen på hjørnet af Havnegade 49 og Herlufs Trolles Gade 28 tæt på Nyhavn samt Linnésgade 22 ved Torvehallerne og Nørreport Station. TG Partners VI har en købskapacitet på cirka 1,3 milliard kr., og det passer godt med TG Partner-fondenes typiske størrelse på omkring 1 milliard kr.

- Det er svært at svare på, om størrelserne på vores fonde bliver større på sigt. Udgangspunktet er, at vores forretningsmodel fungerer. Nogle af vores fonde har haft en levetid på under 5-7 år, hvilket har været udtryk for, at markedet har udviklet sig gunstigere og hurtigere end forventet, og at der er kommet købere forbi, siger Kristian Krogh.



I juli solgte Niam tre sjællandske boligejendomme i henholdsvis Birkerød, Glostrup og Holmegaard til Heimstaden, der også tidligere har købt boligporteføljer af Niam. Porteføljen bestod af 277 rækkehuse og lejligheder, to mindre erhvervslejemål og parkering. Selve ejendommene tæller cirka 27.000 kvm, og den samlede pris beløb sig til over 0,5 milliard kr. På billedet ses Pilehøj 2-8 i Birkerød, som indgik i handlen

Lige op til julen 2018 underskrev Thylander Gruppen en transaktion om salg af TG Partners III til svenske Heimstaden. Salgsprisen for den landsdækkende ejendomsportefølje med cirka 1.400 boliger, 50 erhvervslejemål og knap 1.000 parkeringspladser var godt 1,5 milliard kr. Thylander købte hovedparten af ejendommene i 2012, så der var altså tale om et næsten perfekt exit tidsmæssigt.

INVESTERINGSPERIODE OG GENINVESTERING

Men spørgsmålet er, om Thylander Gruppen skal sælge uanset markedsvilkår, når investeringsperioden for en ejendomsfond er ved at udløbe. Svaret er, at som alle andre, der etablerer ejendomsfond, ligger betingelserne fast i den aftale, der er indgået mellem medinvestorerne i en fond. Der er altid klare aftaler om for eksempel, hvad der investeres i, hvad det koster, investeringsperiode, geninvesteringsmulighed, og hvad der sker herefter.

Grundlæggende findes der closed-ended-fonde, som er fonde, der skal exitte på et givet tidspunkt med en lukket bagkant, og open-ended-fonde, hvor investeringerne

fortsætter. Ved closed-ended-fonde er det almindeligt, at der i henhold til aftalen - under givne omstændigheder - er mulighed for forlængelse. Det kan eksempelvis være med et helt eller halvt år. Nogle aktører tilbyder både closed-ended-fonde og open-ended-fonde, mens Thylander Gruppens fonde historisk har været closed-ended med en bagkant på typisk 7 til 10 år. Generelt er bagkante for at tilgodese investorer, så de ved, hvor længe investeringsperioden er. Samtidigt er det en disciplin for forvalteren at holde styringen i perioden.

- I praksis er vi dog aldrig nået op på 7 år, fordi fonden er blevet afviklet før investeringsperiodens udløb, forklarer Kristian Krogh.

Med hensyn til geninvestering, som også er reguleret i fondsaftalen, findes der et hav af variationer. En model kan være, at pengene bliver returneret til investorerne, hvis en ejendom bliver solgt undervejs, mens andre forvaltere har fonde med mulighed for geninvestering i større eller mindre omfang.

- Det mest almindelige er, at pengene bliver ➤

FONDES RISIKO- OG AFKASTPROFIL

Fonde betegnes efter deres risiko- og afkastprofil.

Core-fonde er udtryk for, at der foretages relativt sikre investeringer - det vil sige med gode beliggenheder, lange lejekontrakter, lille tomgang, lav belåning og begrænset til bestemte typer som for eksempel bolig og kontor. Det modsvarer af et forventet lavere afkast til investorerne.

Core Plus-fonde eller value-add-fonde tager udgangspunkt i det samme, men med mulighed for at tage lidt mere risiko mod samtidig at kunne skabe et højere afkast.

Niam kan eksempelvis i Core Plus-fonde belåne op til 50 procent og kan købe ejendomme med op til 15 procent tomgang.

Opportunistiske fonde bevæger sig længere ud på risikokurven - det vil sige, at de kan købe på sekundære beliggenheder, ejendomme med tomgang eller andet udviklingspotentiale, der er mulighed for at geare mere. For eksempel kan Niam belåne op til 75 procent LTV. Men samtidig skal den højere risiko modsvarer af et forventet markant, højere afkast.

returneret ved salg, siger Kristian Krogh, der i april tiltrådte som adm. direktør for Thylander Gruppen, som i 1986 blev grundlagt af nuværende bestyrelsesformand Lars Thylander.

Kristian Krogh kom fra en stilling som landechef for netop Niam i Danmark, som er en af de andre store fondsinvestorer i ejendomsmarkedet. Niam var en af de første til at gå ind i Danmark efter finanskrisen og opkøbte en lang række ejendomme fra blandt andet Finansiell Stabilitet. Kristian Krogh kom til Niam næsten fra begyndelsen og var med fra 2011 til 2019.

NIAM HAR DE STØRSTE FONDE I SKANDINAVIEN

Ligesom Thylander Gruppen investerer Niam primært for fondsmidler.

Men mens Thylander Gruppen udelukkende investerer med danske medinvestorer fra eget netværk via egne ejendomsfonde med fokus på Danmark, opererer Niam med fonde på tværs af de nordiske lande. Det sker sammen med de største, globale investorer fra blandt andet Nordamerika og Asien.

Rent volumenmæssigt er Niam markant større end Thylander Gruppen, eftersom Niams forvaltningsvolumen i 1. kvartal 2019 var cirka 3 milliarder euro - svarende til omkring 22 milliarder kr. Siden etableringen i 1998 har den svenske ejendomsinvestor investeret for mere end 75 milliarder kr. alt i alt.

- Niam ser fortsat positivt på investeringsmuligheder i Danmark, og vores størrelse giver os nogle muligheder, hvor andre investorer ikke kan være med, siger landechef i Danmark Michael Berthelsen, Niam.

Kristian Krogh har siden april været adm. direktør for Thylander Gruppen. Fra 2011 til 2019 var han landechef for Niam i Danmark.



FOTO: THYLANDER GRUPPEN

KOM I GANG MED DIGITALISERINGEN AF DIN VIRKSOMHED

Location Intelligence er det nye sort
Se, hvordan du med interaktive kort kan visualisere dine egne data og analyser



DELTA I
REAL ESTATE-
WEBINAR
19. SEPTEMBER
Tilmeld på
www.geoinfo.dk

Visualisér din egen portefølje

Vil du se, hvordan du kan supplere regneark med interaktive kort, der visualiserer dine egne data og analyser?

Lån os dine data - og vi viser dig hvor megen ny indsigt du opnår og hvor stor en værdi det vil give at føje 'Location Intelligence' til dine data. Optimér din forretning, nedbring tomgangen og få mere tid til kunderne. Besøg www.geoinfo.dk og se mere.

Kontakt for mere information

Søren Tollund: +45 61 55 39 25 / sorent@geoinfo.dk.

Dynamisk og interaktiv analyse af din portefølje

Med GeoInfo's løsning, der er baseret på verdens stærkeste lokationssoftware kan du:

- Kombinere interne og eksterne data i ét system
- Få overblik og se nye sammenhænge i data
- Foretage markedsanalyser med inddragelse af demografiske data og forbrugeradfærd
- Hurtigt finde den mest optimale lokation
- Registrere og dele data og billeder
- Have hele ejendomsporteføljen lige ved hånden
- Overvåge dine KPI'er

BESØG
VORES STAND
PÅ EJENDOMS-
DAGENE

Om GeoInfo

Vi og vores partner Esri, hjælper nogle af de største firmaer i Real Estate-branchen med deres forretningsmæssige udfordringer. Det gør vi med løsninger, der er baseret på verdens førende lokationssoftware ArcGIS. Her kan du visualisere data på kort, lave avancerede analyser på en enkel måde og nemt dele dine resultater.



www.geoinfo.dk



FOTO: NIAM



ILLUSTRATION: ÅRSTIDERNE ARKITEKTER

Michael Berthelsen har været i Niam siden 2011 - siden februar har han været Niams landechef i Danmark. Koncern-direktør for selskabet er Fredrik Jonsson.

Niam er godt i gang med at eksekvere på sin strategi. I juli underskrev Niam en købsaftale med Silkeborg-udvikleren Birch Ejendomme om et 12.500 kvm stort boligprojekt i Sporbyen Scandia i Randers. Transaktionssummen udgjorde 'et større trecifret millionbeløb'. Projektet forventes at stå færdig i begyndelsen af 3. kvartal 2020.

Et godt eksempel er HD Ejendomme, som blev købt i Niam Nordic VI i 2017. HD Ejendomme ejede 2.000 boliger, 75 erhvervsjendomme og havde en balance på 4,3 milliarder kr., da Niam overtog og refinansierede selskabet.

- Vi har brugt HD Ejendomme som en platform til at opbygge en stor, regional, dansk boligportefølje på mere end 5.000 boliger, der alle administreres fra HD Ejendommens kontor i Odense. Aktuelt har Niam en pipeline på tilkøb til boligporteføljen for samlet 1 milliard kr., som enten er i due diligence-proces, eller hvor vi starter due diligence efter sommeren. Det drejer sig om et antal handler med forskellige sælgere og i forskellige størrelser, siger Michael Berthelsen.

HAR FEM AKTIVE FONDE – INVESTERER I TO

Niam har i dag fem aktive fonde, heraf to, som selskabet investerer i. Det drejer sig om henholdsvis Niam Nordic VII (Vintage 2018),

som er blandt selskabets opportunistiske fonde med en aktuel Committed Equity/egenkapital på godt 1 milliard euro - omkring 7,6 milliarder kr. Det giver en mulig investeringskapacitet på 20-30 milliarder kr. i Norden.

Blandt sine Core Plus-fonde investerer Niam for tiden aktivt i Niam Nordic Core Plus II (også kaldet Vintage 2016) med en samlet egenkapital på 300 millioner euro - eller på den gode side af 2,3 milliarder kr. - samt investeringskapacitet på cirka 4,5 milliarder kr.

I Niam Nordic VI er omkring 60 procent af fondens ejendomme investeret i Danmark. For Core Plus II er det tilsvarende tal 40 procent.

- Det illustrerer, at Niam fortsat anser Danmark som et attraktivt marked, bemærker Michael Berthelsen.

Niams typiske investeringsperiode er 10 år med mulighed for forlængelse, men ligesom

Thylander Gruppen sælger det svenske selskab med hovedkontor i Stockholm i god tid. I løbet af foråret har Niam været involveret i flere transaktioner, blandt andet et større porteføljesalg til en anden fond nemlig M7 Real Estate. Her solgte Niam ejendomme fra for cirka 1,5 milliard kr.

- Og vi forventer med et antal igangværende transaktioner at sælge for yderligere 1 milliard kr. i Danmark i 2. halvår, siger Michael Berthelsen.

Ligesom Thylander Gruppen geninvesterer Niam ikke. Pengene bliver returneret til investorerne. ■

Verdensklasses Asset Management starter med lokal indsigt

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

Vores processer er globale og tilpasses lokalt.

aberdeenstandard.com

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

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

Der bliver flere om buddet

Flere internationale investorer har givet grobund for flere asset managers. Der er meget forskellig tilgang til det at forvalte andres investeringer

Af Kamilla Sevel

Flere internationale investorer, større efterspørgsel på forvaltning af deres værdier og aktiv asset management. Det er nogle af de faktorer, der gør, at der bliver plads til flere asset managers i det danske marked.

Mens de helt store administratorer har 3-cifrede millionomsætninger og brede porteføljer, så fungerer flere af de mindre asset managers med specifikke mandater på internationale investorer, der gerne vil ind på det danske marked.

- Vi ser os selv som boutique managers. Vi kommer ikke til at køre de store volumener igennem, men i stedet skræddersy individuelle pakker, siger adm. direktør Lars Frederiksen, Cura Management.

Han har tidligere blandt andet været direktør i ATP Ejendomme og det børsnoterede Fast Ejendom Danmark og kender ejendomsbranchen godt indefra.

- Vi tror på, at nichen i markedet netop nu er sådan nogle som os, der ikke går efter at lave masseadministration men forvalte ejendomme con amore. Man skal kunne dokumentere, at man har de klassiske dyder og

kan skabe cash-flow, kender sine ejendomme og præsterer godt købmandsskab foruden at levere rapportering. For mange nye investorer, der gerne vil have Danmark inkluderet i porteføljen, er det jo ligesom, hvis vi skulle investere langt fra vores hjemmemarked. Man er lidt usikker på, hvordan man gør det bedst muligt, og hvem man skal samarbejde med, siger Lars Frederiksen.

Markedet for asset management har ændret sig de seneste 5 år.

- Man kan vel sige, at det er blevet professionaliseret, men også akademiseret og bevæger sig i retning af M&A (Mergers

& Acquisitions). Vi er ret hurtigt gået fra, at de fleste spærrede øjnene op, når de blev præsenteret for en DCF-model til, at mange i ejendomsbranchen har en MBA.

Der er flere ting i det danske ejendomsmarked, der er usædvanlige for den type internationale investorer, som Cura Management har i porteføljen.

- Vi ser ofte, at deres systemer ikke passer til de gængse måder at rapportere på i Danmark. Det gælder for eksempel lejekontrakterne, hvor man ser i udlandet, at de typisk har en udløbsdato, hvor de skal genforhandles. Det findes ikke i Danmark, og det er en overraskelse

NØGLETAL 2018	Omsætning	Resultat	Medarbejdere	Overskudsgrad	Ejer	* Bruttofortjeneste
Deas	551	3	820	2,75	Montagu Private Equity	
Newsec Datea	347	-17,9	441	-6,6	Newsec Holding Denmark Aps	
Cobblestone	103	11	112	10	Finn Träff, Patrick Kuklinski og Rasmus Juul-Nyholm	
CEJ Ejendomsadm.	57*	-0,43	94	-0,7	C. E. Jensens Fond	
Cura Management	10,3	0,042	9	0,4	Søren Stensdal, Lars Frederiksen og Michael Gaermann	

KILDE: CVR.DK



„Det er stadig muligt at blive en del af et af Danmarks mest ambitiøse udviklingsområder for forskning, uddannelse og erhverv.“

Besøg freja.biz/cortex-park

Få erhvervsbyggeretter tilbage

Cortex Park er en del af Campus Odense, Danmarks nye vidensby. I Cortex Park bliver du nabo til Danmarks skarpeste hjerner med forskning i verdensklasse på supersygehuset Nyt OUH, og innovation og fremsyn på Syddansk Universitet. I Syddanske Forskerparker finder man et ambitiøst iværksættermiljø der søger svar på morgendagens globale spørgsmål.

Ny letbane til 16.000 nye medarbejdere

Campus Odense ligger kun fem kilometer fra Odense C og vil over de næste 10 år gennemgå en mindre revolution. I Cortex Park alene vil der i løbet af de næste 10 år komme 6.000 nye arbejdspladser, mens Nyt OUH bringer 10.000 nye arbejdspladser til området. Fra 2020 kan de alle tage letbanen til arbejde.

Kontakt

BENT S. JENSEN

NYBOLIG ERHVERV ODENSE

FREJA EJENDOMME

TEL 6613 8060

MAIL BSJ@NYBOLIG.DK

TLF 3373 0800

MAIL FREJA@FREJA.BIZ



FOTO: BY & HAVN / OLE MALLING

TRANSAKTIONSVOLUMEN 2019 1. HALVÅR

24.000.000.000

Fordeling på segment (i procent)	
Bolig	48
Kontor	22
Detailhandel	6
Industri/logistik	12
Andet	12

KILDE: NEWSEC

for mange nye investorer i markedet, og derfor passer det heller ikke altid ind i deres systemer, siger Lars Frederiksen.

Cura Management har indtil videre primært kunder fra Tyskland, Holland, Luxembourg og Finland herunder for eksempel Capman som får deres investeringer forvaltet delvis hos Cura og delvis hos blandt andet Keystone. Cura forvalter også investeringer for blandt andre Catella Real Estate og GLL Real Estate Partners, begge baseret i München.

Den største forhindring i forhold til at vokse for de mindre asset managers er dog ikke markedsinteressen.

- Flere af vores investorer vil gerne udvide porteføljen. Men der er meget skarp priskonkurrence på produkterne, siger Lars Frederiksen.



Boligejendomme er kommet højt op i pris, og det samme er byggeretter. Det udfordrer internationale investorer, der gerne vil ind på det danske marked. Her er et af de steder, som flere af dem har kastet sig over i de seneste år; nemlig Sydhavnen.

Cura Management ser på mange ejendomme, men Lars Frederiksen er lidt bekymret i forhold til udviklingen på boligmarkedet.

- Det er ikke direkte afkastkravet, som afskrækker vores klienter, men mere de efterhånden meget høje lejeniveauer vi er kommet op i, navnlig i Hovedstadsområdet. Investorerne er bekymrede for, om det niveau nu også er langtidsholdbart og er begyndt at se sig om efter alternative beliggenheder og alternative ejendomstyper.

Cura Management oplever blandt andet en stigende interesse for kontorejendomme.

- Der er mange investorer, der gerne vil købe store velbeliggende kontorejendomme primært i København. Her er man dog i skarp konkurrence med de indenlandske investorer og stadig nedadgående afkastkrav. Men hvis man kan være kreativ og finde nye veje for eksempel for "trætte" eller nedslidte ejendomme, er der bestemt investorer klar med kapital derude. Derimod er der betydelig skepsis over for detailhandelsejendomme, der

er udfordret af en kraftigt stigende nethandel.

Markedet for detailejendomme er i øjeblikket præget af lave afkastniveauer, stor usikkerhed i forhold til markedsleje og tomgangsniveauer og er samtidig presset af onlinehandlen. Det har medvirket til, at der er sket et fald i transaktionerne i segmentet. Sidste år stod detailejendomme for 16 procent af markedet, og i år er procentandelen faldet til bare 6 procent.

- Vi tror, vi kommer til at se, at de udenlandske investorer begynder at vende tilbage til ikke mindst det københavnske marked i 2. halvår af 2019. Det bygger vi blandt andet på, at sælgernes prisforventninger er sænket en smule i forhold til usikkerhederne i markedet. Investorerne har færre gode alternativer, og Danmark rangerer stadig højt på listen over de lande, der er bedst at foretage ejendomsinvesteringer i, siger CEO Morten Jensen, Newsec. ■

Læs også artiklen på side 32



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 beskeden; #ringmigop, så ringer Lone.

homeprojekt
Lone Bøegh Henriksen A/S



bolig dagene 2020

Deltag på årets vigtigste konference for alle professionelle i boligmarkedet den 23.-24. januar 2020 på Comwell Kellers Park i Vejle. Mød branchen, få ny inspiration og bliv opdateret på den seneste viden.

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

estate MEDIA

APCOA
PARKING

BONAVA

Cobblestone

Danske Bank
Danmark

EXOMETRIC

Nordanö

Grøn finansiering skal skubbe på grøn omstilling

Indtil i år var det kun i udlandet, at man kunne få grøn finansiering. Nu er to danske realkreditinstitutter gået i gang med at sortere i mere og mindre bæredygtige serier, og det kan således måles, hvor meget investorerne vil betale ekstra for bæredygtighed. Men det er ikke alle, der mener, at obligationerne gør hverken verden grønnere eller investorerne rigere

Af Martin Burlund



0,03%

Så meget er investorer ligge nu villige til at betale ekstra for at investere bæredygtigt. Realkredit Danmark har udstedt grønne realkreditobligationer siden april i år, og det har indtil videre været en succes.

Obligationerne er udstedt på baggrund af de lån, som større erhvervskunder har fået til en 0,03 procent lavere rente, fordi deres byggeri er enten certificeret efter for eksempel DGNB eller har energimærkningen A eller B.

– Den grønne obligation er et direkte incitament til at bygge grønt. Og vi kan mærke fra både lånersiden og investorsiden, at der er stor interesse for det grønne og bæredygtige. 0,03 procent er jo ikke alverden, men det handler ikke så meget om størrelsen på renten. Det handler i højere grad om at kunne få et stempel på, at ens byggeri kvalificerer sig til et grønt lån, eller at investeringen er bæredygtig, siger Klaus Kristiansen, der er direktør i Realkredit Danmark.

Nykredit er så småt også begyndt at udstede grønne realkreditobligationer i danske kroner. Realkreditinstituttet har haft succes med at sælge en serie grønne realkreditobligationer i Sverige for, hvad der svarer til 500 millioner euro.

– Det afgørende for om grønne obligationer

bliver en succes er udbud og efterspørgsel fra låntagere og investorer. Er der stor efterspørgsel blandt investorer efter grønne obligationer, kan det give en rentefordel til kunderne, hvilket kan tilskynde flere til at bygge bæredygtigt. Der er allerede mange i dag, der bygger bæredygtigt, og vi oplever også, at virksomheder ofte gerne vil være grønne i alle led af deres værdikæde – også på finansieringssiden, siger chefanalytiker Marie Louise Lund, Nykredit.

Danske realkreditobligationer er en meget sikker investering, og vi oplever stor interesse fra udlandet. De har alle sammen den højeste rating – AAA.

*Christian Bech-Ravn,
vurderingschef i Jyske Realkredit*

CODE ERFARINGER FRA SVERIGE

I Sverige er der en større volumen af grønne investeringer, og derfor gav det også god mening for Nykredit at starte med at udstede på det svenske marked på grund af den højere likviditet. Landet har klart domineret aktivklassen sammenlignet med de andre skandinaviske lande.

Sverige ligger således nummer 6 i rapporten ‘Green Bonds Market in the Nordics’ fra 2018 over landes volumen af grønne obligationer, mens Norge og Danmark ligger henholdsvis nummer 16 og 17. Sverige er nummer 3 efter USA og Frankrig, når det kommer specifikt til grønne realkreditobligationer.

Rapporten understreger, at i Danmark - i 2018 - er der et “synligt hul i finansieringsmarkedet, når det kommer til grøn realkredit, og det hul bliver endnu mere synligt, når nu hele 80 procent af det danske obligationsmarked kommer fra realkredit”.

– Vi synes, at det er et godt produkt for vores kunder i begge lande, og derfor har vi åbnet grønne obligationer til vores store erhvervskunder i både danske og svenske kroner. I Sverige er man generelt længere fremme på det her marked, end vi er i Danmark. Derfor er efterspørgslen fra låntagere efter grøn finansiering også større, hvilket har betydet, at vi hurtigere end i Danmark har kunnet opbygge en stor obligationsserie, siger Marie Louise Lund.

BRUGER 5 PROCENT AF PENSIONSFORMUEN

En af de pensionsselskaber, som har valgt at investere i de nye danske, grønne realkreditobligationer er MP Pension, som aktivt søger at fremme den grønne omstilling via pensionskassens investeringer. I 2016 besluttede bestyrelsen, at MP Pensions investeringspolitik skal understøtte Paris- ➤



< - De grønne investeringer skal således levere et risikojusteret afkast på niveau med den øvrige portefølje, siger investeringschef hos MP Pension, Anders Schelde.

tid fra første møde med kunden til det grønne lån bliver udbetalt, ofte fordi der er tale om nye ejendomme, der skal bygges først, og fordi vi vil være helt sikre på, at ejendommen lever op til vores kriterier for at være grøn, siger Klaus Kristiansen.

AFKAST SKAL VÆRE DET SAMME

MP Pension har allerede investeret i de nye grønne danske realkreditobligationer, og derudover har pensionselskabet investeret i udenlandske grønne obligationer. Samlet set har MP Pension investeret cirka 1,4 milliard kr. i grønne obligationer og vil gerne investere mere.

- Vi ser positivt på udviklingen indenfor grønne realkreditobligationer. Men vores formål er at skabe økonomisk tryghed for medlemmerne, og derfor skal afkast og ansvarlighed selvfølgelig

gå hånd i hånd. Vi går ikke på kompromis med afkastet, når pensionsmidlerne investeres, og grønne investeringer vejes dermed på den samme vægt som alle andre investeringer, siger investeringschef i MP Pension, Anders Schelde.

OPDELER IKKE OBLIGATIONER

Jyske Realkredit har tegnet realkreditobligationer for 290 milliarder kr. Heraf mener Christian Bech-Ravn, at en femtedel - 58 milliarder kr. vil kunne kvalificere sig som grønne, så der er altså et stort potentiale for grøn finansiering.

- Vi tager ikke stilling til, hvad der er en grøn ejendom. Vi giver investorerne mulighed for selv at bestemme, hvad de mener, der skal til for at gøre deres portefølje grøn. Hos os kan de selv se fordelingen af energimærkninger i de >

GRØNNE OBLIGATIONER

Realkredit Danmark var først med grønne obligationer på det danske marked. Her er kriterierne, der definerer dem:

- Certificerede boligejendomme, erhvervsejendomme og offentlige bygninger.
- Siden april er der tegnet grønne realkreditobligationer for 580 millioner kr.
- Målet er, at der til oktober er tegnet for mellem 1-1,5 milliard kr.
- Har de cirka 15 procent mest energieffektive bygninger i klassen
- Renoveringer, der forbedrer energieffektiviteten med 30 procent.
- Direkte forbedringer, som forbedrer energieffektiviteten med 20 procent.
- Kun for store erhvervs kunder
- De grønne obligationer bliver gennemgået af et eksternt konsulenthus, og senere hen vil Realkredit Danmark evaluere den reelle miljømæssige effekt af obligationerne.

aftalens målsætning om, at klodens temperatur højst må stige med 2 grader.

MP Pension allokerede i den forbindelse en del af pensionsformuen til investeringer, der fremmer omstillingen imod et klimamæssigt bæredygtigt samfund. Allokeringen, der går under navnet MP Klimapulje, vil udgøre 5 procent af pensionsformuen, når den er fuldt opbygget.

Realkredit Danmark har i længere tid overvejet, hvordan de skulle lancere en grøn realkreditobligation for at komme den grønne investeringslyst i møde. Således blev realkreditobligationen en realitet i april i år.

Indtil videre har Realkredit Danmarks kunder optaget lån i grønne obligationer for 580 millioner kr., og det er målet at nå op på en hel til halvanden milliard kr., når kalenderen viser oktober, selvom det er mere tidskrævende at lave de grønne lån.

- Det burde vi sagtens kunne nå, fordi efterspørgslen er der. Vi møder en stor interesse fra kunderne og har en sund pipeline foran os. Vi må også erkende, at der tager lidt længere

Lima
BY SCANRATE

Automatisk opdatering af dine lån - det får du med Lima



Se den korte video på
lima.scanrate.dk



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

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

Morten Lambæk Jensen, CEO, Trifina Koncernen

SCANRATE

Scanrate Financial Systems A/S
Åbogade 15
8200 Aarhus N

lima.scanrate.dk - tlf. 86 205 260

“**Nogle gange er det mere profitabelt for os at vælge den grønne investering, og så vil det jo være dumt at lade være**”

Erik Bennike, kreditchef i Pensiondanmark

forskellige serier som ligger til sikkerhed for de obligationer Jyske Realkredit har udstedt. På den måde kommer vi udenom at skulle opdele obligationsserierne i grønne og sorte, siger head of rating and IR hos Jyske Realkredit, Christian Bech-Ravn.

Desuden giver oversigten investorerne indblik i fordelingen af energimærker for alle de ejendomme, der ligger til sikkerhed for de udstedte obligationer og ikke kun den del, der kvalificerer til at blive finansieret i en grøn obligation.

Christian Bech-Ravn mener, at opdeling af obligationer i farver kan påvirke priserne på realkreditobligationer, da en hvilken som helst opdeling af en obligationsserie er en hæmsko for likviditeten.

- I Danmark har vi fuldt match mellem lån og obligation. Hvis vi både skal lave en grøn og en ikke-grøn obligation er likviditeten en af de ting, der har betydning. Jo større en obligationsserie er, jo større vil likviditeten være, og det kan have en betydning for den pris investor vil betale for de to obligationer og derved i sidste ende de renter, som låntager skal betale for sit lån. Hvor meget mindre investorer vil betale for mindre likvide serier, er svært at kvantificere, men op til 5-10 basispoint. Hvis vi både skal lave en grøn og ikke-grøn, så vil obligationsserierne blive mindre, siger Christian Bech-Ravn.

Jyske Realkredit har udstedt realkreditobligationer for 345 milliarder kr. Heraf mener Christian Bech-Ravn, at en femtedel – 69 milliarder kr. – vil kunne kvalificere sig som grønne, ud fra den normalt anvendte

definition af grønne aktiver, så der er altså et stort potentiale for grøn finansiering.

TVIVL OM EGENTLIG EFFEKT

Hos kapitalforvalteren BankInvest oplever man, at der er efterspørgsel på markedet efter grønne investeringer. Men ude i bankerne kan det være svært for den enkelte rådgiver at rådgive om graden af bæredygtighed, fordi det er svært at vide, hvor grønne de forskellige produkter egentlig er.

- Vi har en dialog med realkreditinstitutterne om grønne obligationer, men har ikke været med i de danske udstedelser, der har været. Vi har set eksempler på, at man plukker de mest miljøvenlige ejendomme fra låneporteføljen, og her kan man diskutere,



om miljøbelastningen bliver mindre af, at de samme udlån ender i to forskellige kasser, siger seniorporteføljeforvalter Christian Meyersahm.

Han betegner også låntagernes besparelse på 0,03 procent som meget marginal og bemærker, at den danske boligmasse er ret grøn i forvejen, og desuden at markedet afventer fra politisk side, hvad der sker på området.

Han tror dog ikke, at det bliver et problem for realkreditinstitutterne at afsætte obligationerne, netop på grund af det store fokus på miljø og bæredygtighed. Han anbefaler, at der bliver etableret en standard, så det ikke er op til institutterne selv at sætte farver på obligationerne, og at det dermed bliver nemmere at vejlede kunderne gennem bæredygtighedsjunglen.

- Likviditeten er lav i øjeblikket, fordi der er så få serier og så begrænset omsætning. Vi kan dog sagtens forestille os, at markedet vokser, blandt andet fordi der er interesse fra investorerne. Hvis det sker, vil likviditeten også blive bedre, og så kan obligationerne blive dyrere og dermed vil der blive grundlag for en lavere rente til låntagerne. ■

◀ *En stor serie er altid til gavn for både kunder og investorer, fordi det minimerer indlånsrisikoen, siger chefanalytiker Marie Louise Lund, Nykredit.*



NÅR TO BLIVER TIL EN

„Vi købte OnePark i maj måned i år. Det har betydet en spændende øvelse i at kombinere to virksomheder, som selvom de begge arbejder med parkeringsdrift, er forskellige.

Den sidste tid har vi sammenbragt kompetencer og evner fra to dygtige teams, som gør, at vi i dag står endnu stærkere sammen. Det giver store muligheder for at udbrede serviceniveauet yderligere overfor parkeringsområdernes ejere og brugere i Danmark, ved at sammenlægge den bedste viden, de bedste parkeringssystemer og den største erfaring fra parkeringsdrift.

Vi ser frem til en spændende tid, hvor vi fortsat kan lære af hinanden, for at blive stærkere sammen. “

Michael Christensen
Adm. Direktør
APCOA PARKING Danmark A/S



Hold øje med psykologisk forurening

*Forurening af en grund kan give afslag i købesummen.
Men hvad med psykologisk forurening? Kan det give ret til afslag?
Det har landsretten taget stilling til.*

Jorden på en ejendom kan være forurenet i større eller mindre grad. Forureningen sker oftest på baggrund af benzin- og olieprodukter. Denne forureningstype kan man som bekendt finde på benzinstationer, autoværksteder og andre lignende erhverv, men også fra utætte villaolietanke.

Det er som udgangspunkt forureneren selv, der skal betale for oprensningen af forurenet jord. Reglen gælder også, hvis grunden er solgt til en ny ejer. Princippet om, at forureneren selv oprenser jorden gælder, hvis forureningen er sket efter 2001 - også selv om forureneren ikke har overtrådt reglerne eller har båret sig forkert ad.

Når en ejer sælger en forurenet

ejendom, har ejeren pligt til at oplyse køber om forureningen. Manglende viden og forståelse for omfanget af forureningen kan i sidste ende betyde et uforholdsmæssigt stort nedslag i prisen.

Et nedslag i prisen beregnes typisk på baggrund af de anslåede omkostninger til oprensning, såfremt forureningen indebærer en væsentlig begrænsning af anvendelsen af ejendommen.

Men kan køber få et afslag i købesummen, selvom forureningen ikke påvirker anvendelsen af ejendommen?

Ja, siger Østre Landsret!

I en nylig afsagt dom af Østre Landsret,

blev en køber af en villaejendom tilkendt 225.000,00 kr. i afslag, som følge af en psykologisk værdiforringelse af ejendommen.

Uanset, at den konstaterede olieforurening ikke havde nogen sundhedsmæssig betydning eller betydning for den daglige anvendelse af ejendommen, fandt landsretten, at ejendommen ved salgene i 2004 var behæftet med en mangel, der berettigede til et afslag i købesummen.

Det fremgik således af skønserklæringen fra skønsmanden, at det var skønsmandens vurdering, at handelsprisen for ejendommen i 2004 ville have været 2.150.000 kr., hvis olieforureningen havde været kendt på han-



Estate Media Prisen

er skabt af kunstnerinde

LINA MUREL JARDORF



Kvinde i bronze,
110 cm i højden.
kr. 79.000,-
Solgt til privat samler.



Oliemaleri 80 x 123 cm, kr. 34.500,-

Stor Hjerteklode
H 60 cm x D 50 cm, 70 kg
kr. 55.000,-



UNIK Kunst skabt til din virksomhed eller til hjemmet?

Ring til Lina Murel Jardorf tlf. 23 99 18 99 eller kunstkonsulent Katrine Boelsgaard tlf. 28 40 38 39 for et uforpligtende besøg i virksomheden og få et anderledes forslag til udsmykning af det nye domicil eller udendørs arealer.

Lina har hele livet arbejdet som kunstner og har 30 års jubilæum i år. Hun har gennem 20 år udsmykket domiciler for blandt andet Novo Nordisk – Deloitte ejd.mægler Jesper Nielsen – MONTANA – Restaurant Era Ora – Gefion Sjælsø Gruppen – Opel – Sparnord – Dania leasing og rigtig mange flere.

Desuden står hendes kunst i mange private hjem. Lina Murel Jardorf har gennem 7 år skabt skulpturerne til vinderne af Estate Media Prisen.

Se mere på www.LinaArt.dk og i butikkerne på Gentoftegade 33 eller på Lyngby Torv 5.

delstidspunktet. Skønsmanden havde både i skønserklæringen og under sin forklaring i landsretten anført, at en forurening af denne karakter primært havde psykologisk betydning, idet visse købergrupper ville fravælge ejendommen allerede fordi, den var kortlagt som forurenet.

Dette var landsretten enig i.

Selvom afslag i købesummen for psykologisk værdiforringelse ikke er praksisskabende i forbindelse med bolig-handler, så er det stadig et spørgsmål, hvorvidt det samme gælder for erhvervsejendomme.

Når skønsmanden i skønserklæringen anfører, at visse købergrupper vil fravælge en ejendom allerede fordi,

ejendommen er kortlagt som forurenet, må det formodes, at samme udgangspunkt gælder for handel med erhvervsejendomme.

Købere af erhvervsejendomme har under alle omstændigheder samme bekymringer som andre private liebhavere – nemlig bekymringen om værditab. ■



Konferencer og seminarer

2019/2020

estate MEDIA

10. september

Tirsdag kl. 9:00 - 13:30

ABR 18 i praksis

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

På dette seminar gennemgår en erfaren entreprenøradvokat det nye regelsæt, opbygningen og systematikken og de vigtigste ændringer, som man bør være opmærksom på. Dokumenterne er mere komplekse end det gamle ABR 89, og det har fået flere af byggeriets parter til at anbefale, at rådgiverne sætter sig grundig ind i dokumenterne, inden de lægges til grund for en aftale.



24. september

Tirsdag kl. 9:00 - 13:30

Kommuneplan 2019

Afholdelsessted: Gorrisen Federspiel, Axeltorv 2, 1609 København K

Københavns nye kommuneplan, med titlen "Verdensby med ansvar", kommer til at regulere rammerne for projektudvikling og investering i både boliger og erhverv i de kommende år. Efter en grundig indføring i Kommuneplanens perspektiver og indhold, sætter konferencen fokus på en række nøgleområder, hvor nogle af branchens topfigurer indenfor de enkelte områder, vil give deres bud på Kommuneplanens udfordringer og muligheder.



26. september

Torsdag kl. 9:00 - 13:30

Når ændret adfærd skaber værdi

Afholdelsessted: Cobblestone, Gl Køge Landevej 57, 2500 Valby

Nudging er blevet et begreb, der bruges mere og mere i forsøget på at få både beboere og erhvervslejerne til at understøtte ejendommens drift bedst muligt. Men hvordan gøres det optimalt, og hvilke værktøjer kan understøtte en bæredygtig drift med øget tilfredshed for både udlejere og lejere i bolig- såvel som erhvervsejendomme til følge?



29. oktober

Tirsdag kl. 09:00 - 13:30

Due Diligence

Afholdelsessted: Cobblestone, Gl Køge Landevej 57, 2500 Valby

Seminar vil give deltagerne en grundig indsigt i den Due Diligence proces, der normalt forløber i forbindelse med afdækning af risici og forhandling om pris inden underskrift på en købsaftale. Deltagernes egne erfaringer inddrages og drøftes på seminar.



Hør om mulighederne for eksponering overfor branchens bedste publikum

De kreative muligheder er mange, så kontakt kommerciel chef Jonas Linke på tlf. 51 53 83 50 eller linke@estatemedia.dk



estate MEDIA

3. oktober

Torsdag kl. 9:00 - 13:30

Arealer og ejendomsdannelse

Afholdelsessted: LE34, Energivej 34, 2750 Ballerup

På dette seminar underviser en række af landets dygtigste landinspektører fra Danmarks største landinspektørfirma, LE34, der har indgående kendskab til de lokalplaner og øvrige offentlige og privatretlige bindinger, der skal tages hensyn til i landets større byer såvel som på enkelte ejendom.

LE34

8. oktober

Tirsdag kl. 9:00 - 13:30

Strategiske partnerskaber

Afholdelsessted: Kant Arkitekter, Ryesgade 19C, 2. sal, 2200 København N

Strategiske partnerskaber er primært interessante i de tilfælde, hvor der er tale om en stor portefølje, så der kan arbejdes systematisk med at optimere processerne, og her kan det både sikre udbydere en bedre totaløkonomi og vinderne af udbuddet en stabil langsigtet kunde i et tæt samarbejde.

KANT / arkitekter

Se det fulde program for Estate Medias konferencer og seminarer på estateviden.dk

7. november

Torsdag kl. 09:00 - 13:30

Grønne ejendomme og bæredygtighed

Afholdelsessted: Rambøll
Hannemanns Allé 53, 2300 København S

På denne konference forsøger vi at skære igennem skåltalerne og i stedet skyde genvej til konkrete tiltag, der kan gøre en forskel. Vi giver en række eksempler på status i den grønne udvikling i bygge- og ejendomsbranchen først og fremmest gennem et overblik over, hvor er vi nu, hvad er status og dernæst ved at se på en række aktuelle cases.



12. november

Tirsdag kl. 09:00 - 15:00

HotCop - udviklingen i hotelmarkedet

Afholdelsessted: PWC
Strandvejen 44, 2900 Hellerup

Norske Petter Stordalen, åbner 10-års jubilæumsudgaven af HotCop, der er den vigtigste danske hotelkonference i krydsfeltet mellem investorer, operatører, udviklere og ejendomsfolk. HotCop sætter fokus på udviklingen i hotelmarkedet og inviterer investorer, rådgivere og operatører til et eksklusivt indblik i aktuelle markedsdata, holdninger og cases.



23. januar

Torsdag kl. 12:00 - fredag kl. 13:00

Boligdagene 2020

Afholdelsessted: Comwell Kellers Park
H. O. Wildenskovsvej 28, 7080 Børkop

Boligdagene giver det nødvendige overblik over køb og salg af boliger i Danmark og sætter fokus på boligmarkedets udfordringer og muligheder. Konferencen holdes over to dage med overnatning og festmiddag på det naturskønne og luksuriøse spahotel Comwell Kellers Park og er det årlige mødested for professionelle aktører i boligmarkedet.

estate MEDIA

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 Jonas Linke på tlf. 51 53 83 50.

estate
MORE CLUB

BRANCHEGUIDE

Oversigt over virksomheder i bygge- og ejendomsbranchen

estate MEDIA



BRANCHEGUIDE		
Advokater - Analyse - Arkitekter		
Analyse	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.	AI ARKITEKTER & INGENIØRER Refshalevej 147, 1432 København K Tlf.: 32 68 08 00 Kontakt: Jan Bruus Sørensen, adm. dir. Email: ai@ai.dk Web: ai.dk Vi tegner skoler, boliger og hoteller. Vi arbejder aktivt med FN's verdensmål og er bevidste om vores aftryk på klimaet, brugerne og materialevalget.
	SIRIUS ADVOKATER Dampfærgevej 10, 2. sal, 2100 København Ø 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.	KUNSTNER LINA MUREL JARDORF Atelier Æbleblomst Gård, Kollerød Bygade 36, 3450 Allerød Tlf.: 23 99 18 99 Kontakt: Lina Murel Jardorf Email: Lina@LinaArt.dk Web: www.LinaArt.dk Unikke bronzeskulpturer og malerier til store og små virksomheder og domiciler. Kendt fra udstillinger hos Sjælsø Gruppen, Nordania Leasing, Deloitte mfl.
	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.	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 beforder trivsel.
	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.	SKALA Arkitekter København - Horsens - Oslo Kontakt Kurt Ankjær 72 48 82 22 ka@skala-ark.dk skala-ark.dk Find og følg os på LinkedIn og Instagram SKALA Arkitekter er en full-service arkitektvirksomhed. Bolig Erhverv Læring Kultur Pleje og omsorg By og Land
	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.	SPACELAB ARKITEKTER Carl Jacobsens Vej 20, 2500 Valby Tlf.: 36 46 58 54 Kontakt: Dorte Friis & Bjørn Sommer Email: mail@spacelab.dk Web: www.spacelab.dk Forvandling, optimering og udvikling af ejendomme - vores spidskompetence.

BRANCHEGUIDE		
Arkitekter - Asset management - Bygherrerådgivere - Corporate finance/M&A - Ejendomsselskaber		
Bygherrerådgivere	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 Part of Sweco
	Aberdeen Asset Management Tuborg Havnevej 15, 2. 2900 Hellerup T +45 33 44 40 00 K Bjarke Bendix Cloos Head of Direct Real Estate, Denmark E bjarke.cloos@aberdeensstandard.com Waberdeensstandard.com og aberdeen.dk Vi skaber øget værdi for vores kunder gennem aktiv forvaltning med fokus på udvikling, operationel effektivitet og høj udlejningsgrad.	NEWSEC Lyngby Hovedgade 4, 2800 Kgs. Lyngby Tlf.: 45 26 01 02 Kontakt: Henrik Jagd Nissen, afdelingsdirektør Building Performance Management Email: hjn@newsec.dk Web: www.newsec.dk Bygherrerådgivning i Newsec har kommercielt fokus på udvikling og optimering af vores kunders ejendomme. Vi gennemfører ca. 1.000 byggeprojekter årligt, og vi tager hånd om alle aspekter af en ejendom fra vedligeholdelse og drift til udvikling og projekt
	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.	NORDANÖ PARTNERS A/S Frederiksborggade 15, 11. sal, 1360 København K Tlf.: 30 10 24 08 Kontakt: Jacob Kjær, Partner & Head of Denmark Email: jacob.kjaer@nordanopartners.dk Web: www.nordanopartners.com Nordanö er alene fokuseret på at yde transaktionsrådgivning inden for fast ejendom. Del af et førende nordisk setup.
	FOKUS ASSET MANAGEMENT A/S Bomhusvej 13, 1. 2100 København Ø Tlf.: 70 10 00 75 Kontakt: Tonny Nielsen, CEO/Partner Email: tonny.nielsen@fokusasset.dk Web: www.fokusasset.dk Aktiv og værdiskabende ejendomsforvaltning med vægt på investeringsstrategi herunder udvikling og optimering af ejendomme, transaktioner og ejendomsadministration.	ATP Ejendomme Gøthersgade 49, 1123 København K Tlf.: 33 36 61 61 Kontakt: Martin Vang Hansen, direktør E-mail: atpe@atp-ejendomme.dk Web: atp-ejendomme.dk Vi investerer i erhvervsnejendomme, som vi lejer ud til primært kontor og detail. Vi driver og udvikler vores ejendomme og bygger nyt i samarbejde med kunder og entreprenører.
	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.	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.

BRANCHEGUIDE

Ejendomsselskaber - Energioptimering - Entreprenører

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 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. DE FORENEDE EJENDOMSSKABER www.dfc.dk 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 energirenoveringer af ejendomme og centre. 	Energi optimering
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. FREJA EJENDOMME ENEMÆRKE & PETERSEN A/S Ole Hansens Vej 1, 4100 Ringsted Tlf.: 57 61 72 72 Kontakt: Rasmus Karkov, relations- og markedschef Email: rka@eogp.dk Web: www.eogp.dk Mennesker, der bygger for mennesker.  Enemærke & Petersen a/s	Entreprenører
JEUDAN A/S Bredgade 30, 1260 København NV 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. jeudan 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 Pattam, CEO Email: nordicom@nordicom.dk Web: www.nordicom.dk Nordicom A/S er et selskab inden for ejendomsbranchen. PARK STREET nordicom 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

Erhvervsejendomsmæglere

Erhvervsejendomsmæglere CBRE A/S Rued Langgaards Vej 6-8, 2300 København S Tlf.: 70 22 96 01 Kontakt: Niels Cederholm, adm. direktør, advokat, LL.M., MRICS, ejendomsmægler, valuar Email: niels.cederholm@cbre.com Web: www.cbre.dk Investering, Udlejning, Vurdering, Corporate Services, Building Consultancy, Asset Management. 	home Projekt v/Lone Bøegh Henriksen A/S Teglholmsgade 66A 2450 København SV Tlf.: 33 33 03 05 projekt.teglholm@home.dk homeprojekt Lone Bøegh Henriksen A/S
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. 	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. 
CUSHMAN & WAKEFIELD RED Amalgade 3, 5. sal, 1256 København K Tlf.: 33 13 13 99 Kontakt: Bjarne Jensen, ejd. mægler, MRICS Email: bj@red.dk Web: www.red.dk Cushman & Wakefield RED er mæglere og rådgivere inden for erhvervsejendomme, hvor de primære kompetenceområder er danske investeringsejendomme, retail services, udlejning, vurderinger og analysearbejde. 	STAD Erhverv Distrikthøj Torv 10, 2100 København Ø Tlf.: 33 83 06 10 Kontakt: Mads Roepstorff, adm. Direktør Email: MR@staderverv.dk Web: www.staderhverv.dk STAD Erhverv er en rådgivende erhvervsmægler indenfor Valuarrapporter, Investeringsejendomme, udlejning og salg. 
DEAS' ERHVERVSUDLEJNING Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg Tlf.: 70 30 20 20 Kontakt: Torkild Bang Jensen, afdelingschef Email: tobj@deas.dk Web: www.deaserhverv.dk Vi sikrer vores kunder den bedste rådgivning i forbindelse med udlejning, vurdering samt køb og salg af erhvervs- og investeringsejendomme. 	STAD Projekt Distrikthøj Torv 10, 2100 København Ø Tlf.: 33 83 06 20 Kontakt: Alice Løsting, adm. Direktør Email: AL@stadprojekt.dk Web: www.stadprojekt.dk STAD Projekt har mange års erfaring inden for salg og udlejning af projektligheder, aptering, materialevalg, indretning m.m. 
SKAL DIN VIRKSOMHED STÅ HER? Kontakt Michael Mortensen på +45 28 34 03 19 eller Katja Kryger på +45 24 69 81 91 estate MEDIA	THORKILD KRISTENSEN Hassersvej 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. 

BRANCHEGUIDE

Facility management - Finansiell rådgivning - Ingeniører - Landinspektører - Medie og kommunikation

Facility management

DEAS FACILITY SERVICES

Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 70 30 20 20
Kontakt: Dan Landt, COO
Email: dlt@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.



Landinspektører

LANDINSPEKTØRFIRMAET LE34 A/S

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

LE34

EJENDOMSVIRKE A/S

Hirsemarken 3, 3520 Farum
Tlf.: 44 34 21 20
Kontakt: Bent Amsinck, adm. direktør
Email: ba@ejendomsvirke.dk
Web: www.ejendomsvirke.dk

Facility Management. Vi driver, styrer og forbedrer ejendomme. Individuelle drifts- og serviceløsninger tilpasset den enkelte kunde.



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.



Finansiell rådgivning

MAGNIPARTNERS

Dr. Tværgade 4A, 1302 København K
Tlf.: 24 82 98 74
Kontakt: Jens Erik Gravengaard, direktør og partner
Email: jeg@magnipartners.dk
Web: www.magnipartners.dk

Finansielt rådgivningshus som er eksperter inden for ejendomme og finansiering generelt.



MØLBAK LANDINSPEKTØRER A/S

Østerbrogade 125, 1. sal, 2100 København Ø
Tlf.: 70 20 08 83
Kontakt: Lars Gjøg Petersen, landinspektør, partner
Email: lgp@molbak.dk
Web: www.molbak.dk

Vi udfører og rådgiver om matrikulære forhold, lokalplaner, opmåling og afsætning.



Totale finansieringsløsninger og rådgivning til ejendomskunder



Storkunde Erhvervsjendomme · Klampenborgvej 205 · Lyngby
Flemming Olesen · Tlf. 24 29 15 25 · flo@jyskebank.dk

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



Ingeniører

NIRAS A/S

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



Medie og kommunikation

MAXGRUPPEN

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



BRANCHEGUIDE

Parkeringsløsninger - Projektudviklere

Parkeringsløsninger

APCOA PARKING DANMARK

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



INNOVATER A/S

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



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.

Q-PARK OPERATIONS DENMARK A/S

Glagsøvej 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.



MAYCON -EJENDOMSUDVIKLING

Gedebjergvej 5, 4700 Næstved
Tlf.: 55 77 01 00
Kontakt: Anders Mayland, direktør / Bjarne Mayland, projektudvikler
Email: amo@maycon.dk / bmo@maycon.dk
Web: www.maycon.dk

Maycon - ejendomsudvikling. Med alsidige kompetencer. Et solidt netværk samt mere end 40 års erfaring inden for byggeri og projektudvikling, kan vi varetage hele projekt- byggefasen fra køb af grund til salg af færdigt projekt til investor/bruger.



Projektudviklere

DEAS OPP

Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 70 30 20 20
Kontakt: Lars Olaf Larsen, afdelingsdirektør
Email: lol@deas.dk
Web: www.deas.dk

Vi tilbyder kvalificerede, langsigtede og totaløkonomiske helhedsløsninger i drift og anlæggelse af OPP-projekter samt administration af OPP-selskabet.



NPV A/S

Jægersborg Allé 1A, 2920 Charlottenlund
Tlf.: 70 21 01 13
Kontakt: Kim Lang Sørensen, COO & partner
Email: kls@npv.as
Web: www.npv.as

NPV udvikler bolig- og erhvervsjendomme og står bag projekter som Engholmene, BIG Herlev og Amager Strand.



FB GRUPPEN

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

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



SKANSKA A/S

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



Rekruttering

AMALIE SEARCH & SELECTION APS

Slotsmarken 16, st. th, 2970 Hørsholm

Tlf.: 33 34 30 30

Kontakt: Torben Rønsov, Managing Partner

Email: tr@amaliesearch.dk

Web: www.amaliesearch.dk

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

AMALIE SEARCH & SELECTION

KPMG

Dampfærgevej 28, 2100 København Ø

Tlf.: 52 15 00 25

Kontakt: Michael Tuborg, Director

Email: m.tuborg@kpmg.com

Web: www.kpmg.com/dk/en/pages/default.aspx

KPMG's branchegruppe for ejendomme – vi kan meget mere end revision.

Revisorer

DELOITTE

Weidekampsgade 6, 2300 København S

Tlf.: 36 10 20 30

Kontakt: Thomas Frommelt, partner

Email: tfrommelt@deloitte.dk

Web: www.deloitte.com

Deloitte eksperter yder uafhængig, forretningsorienteret rådgivning om fast ejendom.

Deloitte

REDMARK STATS

REVISIONSPARTNERSELSKAB

Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg

Tlf.: 39 16 36 36

Kontakt: Søren Kristiansen Bünger, partner, stat. aut. revisor

Email: sb@redmark.dk

Web: www.redmark.dk

Vi sætter kunden i centrum og arbejder altid for at skabe merværdi i de opgaver, vi løser i samarbejde med vores kunder. Vi tilbyder revision, regnskabsassistance og rådgivning til ejendomsbranchen.

Software

EY

Osvald Helmuths Vej 4, Postboks 250, 2000 Frederiksberg

Tlf.: 73 23 30 00

Kontakt: Henrik Reedtz, partner, stat. aut. revisor

Email: henrik.reedtz@dk.ey.com

Web: www.ey.com/DK/da/Home

EY

Bullding a better working world

ESTATETOOL

Gothersgade 11, 1123 København K

Tlf.: 70 20 11 90

Kontakt: Nicolaj Bror Eriksen, direktør

Email: nbe@estatetool.dk

Web: www.estatetool.dk

Vi er specialister i digitale onlineløsninger til alle dine ejendomsbehov! Med Estatetool kan du hente, samle, kontrollere, integrere, administrere og markedsføre alle faserne af ejendomssalget og -udlejningen.



TRANSAKTIONER I DANMARK

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

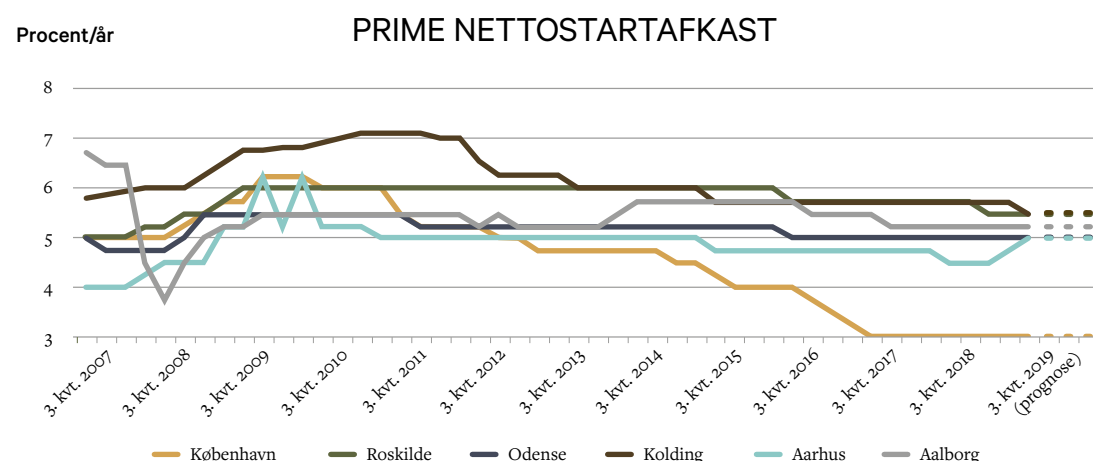
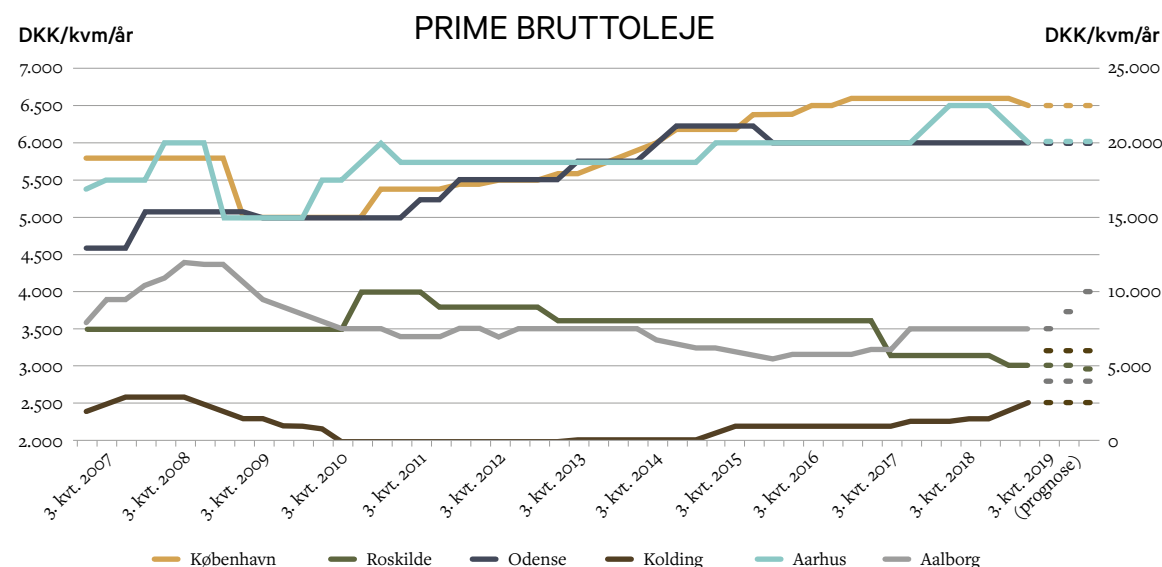
Type	Adresse	By	Areal i m²	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m²
	Hørkær 12	Herlev	11.798	121	Wihlborgs A/S	ATP	10.245
	A.C. Meyers Vænge 158	København SV	5.486	135	KAB	MT Højgaard A/S	24.608
	Udbyhøjvej 29	Randers NØ	12.500	200	Niam	Birch Ejendomme	16.000
	Trælastholmen	Nordhavn	10.000	Est. 80	Acccura	By og Havn (Udviklings-selskabet By & Havn I/S)	Est. 8.000
	Egeskovvej 6 & 7	Horsens	71.200	282	M7 Real Estate	Milton Property	3.955
	Søndre Molevej 14	Køge	45.000	Est. 135	Pensiondanmark	Køge wKyst P/S	Est. 3.000
	Sdr.Stationsvej 28	Slagelse	7.120	Est. 143	SBB	Niam	Est. 20.000
	Egebjergvej	Horsens	38.000	Est. 95	Birch Ejendomme	Horsens Kommune	Est. 2.500
	Glostervej	Valby	9.080	Est. 295	Catella	Core Bolig	Est. 32.500
	Jens Hjernøres Vej 6	Horsens	18.500	Est. 56	Svanen Gruppen	Horsens Kommune	Est. 3.000
	Pilehøj 2-10 m.fl.	Birkerød	9.455	Est. 232	Heimstaden	Niam	Est. 24.500
	Østbrovej 2 m.fl.	Glostrup	8.084	Est. 230	Heimstaden	Niam	Est. 28.500
	Doris Lessings Vej 2	København S	12.100	Est. 443	Axa	Solstra	Est. 36.500
	Emma Gads Vej 6	København S	6.386	236	Axa	Solstra	36.972
	Lokesvej 17	Åbyhøj	8.400	Est. 294	Catella	AabyCity Holding ApS	Est. 35.000
	Dea Trier Mørchs Vej 1	København S	10.135	355	Axa	Solstra	34.987
	C.F. Møllers Allé 97	København S	7.633	268	Axa	Solstra	35.098
	Julius Thomsens Pl. 1	Frederiksberg C	9.935	Est. 150	PFA Pension	Privat investor	Est. 15.000
	Amaliegade 45	København K	3.687	144	Jeudan	Patrizia	39.138
	Amaliegade 16A	København K	2.128	96	Jeudan	Patrizia	45.207
	Amaliegade 15	København K	1.848	80	Jeudan	Patrizia	43.290
	Bødkervej 10	Vejle	10.335	42	M7 Real Estate	Commercial Real Estate Denmark P/S	4.064
	Nørre Voldgade 94-96	København K	2.402	138	Jeudan	Privat investor	57.244
	Drejervej 2	København NV	1.170	44	Lidl Danmark	Privat investor	37.393
	Birketinget 6	København S	14.000	125	BaseCamp Real Estate	Dreyers Fond	8.929
	Gærtorvet 1	Carlsberg Byen	19.864	Est. 695	KLP Ejendomme	Carlsberg Byen Ejendomme	Est. 35.000

SKAL DIN VIRKSOMHED STÅ HER?

Se mere på www.estatemedia.dk/brancheguide
Kontakt Michael Mortensen på mortensen@estatemedia.dk eller på tlf. 28 34 03 19 eller Katja Kryger på kryger@estatemedia.dk eller på tlf. 24 69 81 91 og få mere at vide om, hvordan du kommer med i branchens mest eksklusive opslagsværk.

estate MEDIA

BUTIK - DANMARK



Butiksmarkedet i København er præget af flere tendenser. Befolkningstilvækst og indkomstfremgang samt øget turisme har skabt bedre grundlag for butiksdrift, men omvendt presser internethandel forbruget over i alternative salgskanaler. Strøg-området oplever i øjeblikket udfordringer omkring tomgang, hvor ledige lejemål er udbudt til høje lejeniveauer, som det er vanskeligt at finde nye lejere til. De mest prestigefyldte og synlige beliggenheder klarer sig bedst udlejningsmæssigt.

Formentlig vil vi over de kommende 12-18 måneder se en tilpasning af lejeniveauer, især blandt klasse B beliggenheder. Helt konkret er en udfordring, at solobutikker siver væk fra selve Strøggaderne, fordi priserne på huslejer i mange tilfælde er blevet for høje i forhold til indtjeningen. Omvendt er der lav butikstomgang i sidegaderne i centrum og på lokale hoved-handels-gader i brokvarterer, på Frederiksberg og i Hellerup. Her har vi de senere år også set fornuftige lejeprisstigninger, men lejepriserne er alligevel langt lavere end på selve strøggaderne.

Der er grundlæggende stor lejeinteresse omkring strøgbeligenheder, og det understøttes yderligere af de nye metrostationer, som snart åbner, og som vil gøre området nemmere tilgængeligt for endnu flere besøgende. Det er derfor sandsynligt, at der blot skal mindre lejusteringer til for at få fyldt de tomme lejemål op med interessante butikker.

På transaktionssiden har der de seneste 6 måneder været relativt få endeligt gennemførte handler. Det skyldes primært, at en række udbud af strøgejendomme har trukket ud i forhold til at blive lukket. Derfor er det forventeligt, at der i 2. halvår vil komme flere annonceringer af handler med markante strøgejendomme. Afkastniveauerne på Strøget ligger for mange ejendomme fortsat i niveauet omkring 3,25 procent. Internationale investorer er stadig interesseret i strøgejendomme, og der kommer fortsat nye kapitalstærke investorer til København.

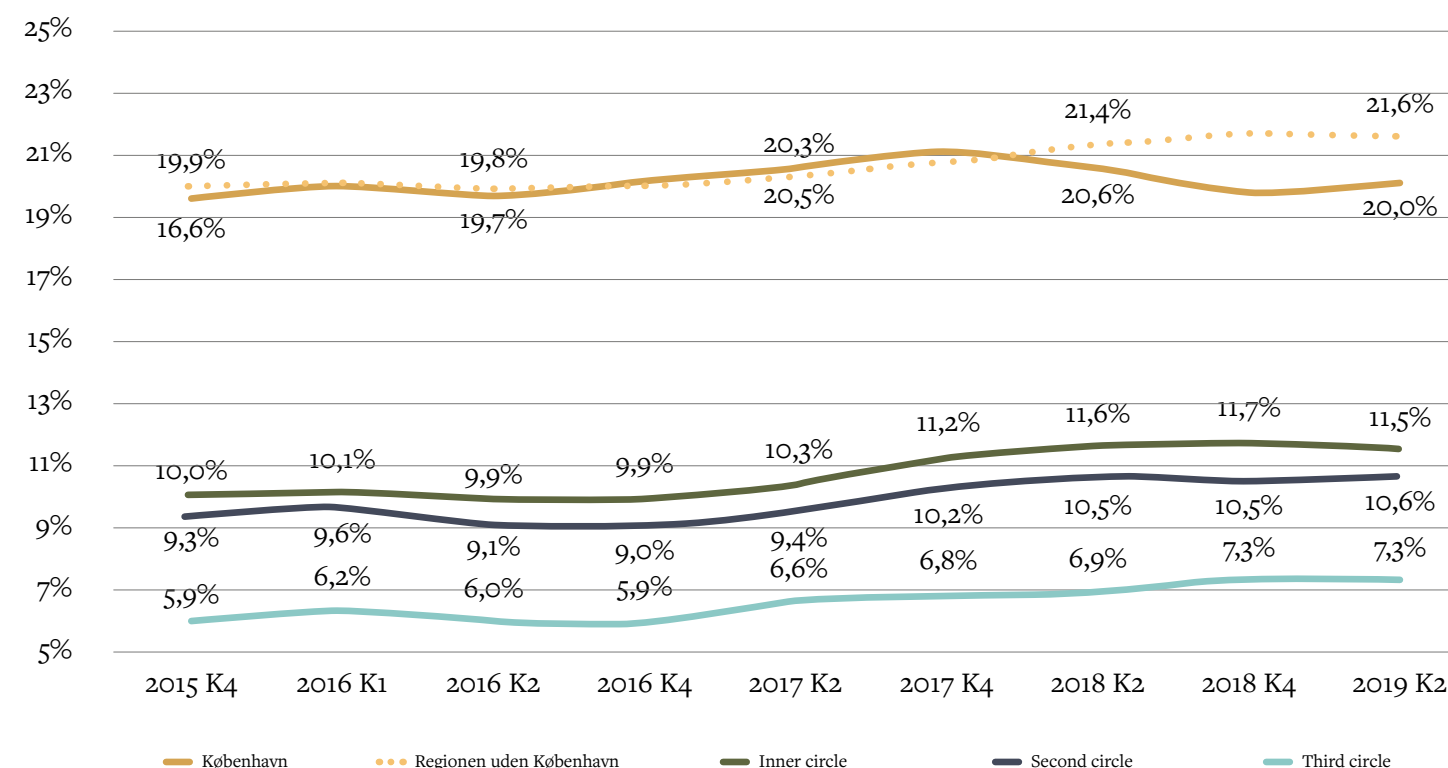
Søgning rykker mod omegnskommuner

Søgningen til de forskellige kommuner i Hovedstadsområdet giver en tidlig prognose på udviklingen i de kommende år før de konkrete flyttestatistikker kan påvise det. For eksempel er søgningen til København faldet siden slutningen af 2017, hvilket er begyndt at vise sig i statistikkerne i de sidste kvartaler.

Samtidig er søgningen til kommunerne uden for København og regionen steget i nogenlunde samme takt.

Exometric gennemfører lidt over 10.000 interview årligt om befolkningens flyttheadfærd og flyttemønstre. Siden 2015 er 44.396 blevet spurgt om, hvor de vil flytte hen, næste gang de skal flytte. Der er således en meget solid database bag udviklingen i søgning til kommunerne i Danmark, og den viser nu, at antallet, der kigger efter bolig udenfor København, stiger.

I procent er ændringerne ikke store, men hvis et fald på 1 procent i søgningen til København omsættes til konkrete flytninger svarer det til et samlet fald i efterspørgslen på cirka 6.000 boliger årligt eller 30.000 over de næste 5 år. At dette skift i det konkrete antal solgte boliger faktisk sker, er naturligvis meget usikkert, men det viser en tendens med mere fokus væk fra selve København i de næste år.



BAG OM BYGNINGEN

Estate Media går i en ny serie bag om byggeriet og ser på investorer, arkitekter og design. Første gang stiller vi skarpt på IOC's nye hovedkontor i Lausanne designet af danske 3XN.

Det gælder om at vinde

I sportens verden siger man, at det gælder ikke om at vinde men om at være med. Det er fuldstændig modsat i arkitektkonkurrencer, hvor der kun er én vinder

Af Kamilla Sevel

Flere danske arkitekter arbejder på at øge mængden af projekter, der kommer på bøgerne uden en konkurrence. Men 3XN får indtil videre 90 procent af deres opgaver i udbud. Sådan vandt de også det ikoniske IOC's nye hovedkontor, der netop er afleveret og bygget for privat indsamlede midler hos blandt andet OL-partnere som Dow, Toyota og Panasonic.

Huset er underspillet på typisk dansk vis og alligevel tilpasset de krav, som en organisation som IOC stiller til organisatorisk hierarki.

Det nye Olympic House ligger smukt ud til Geneve-søen i Parc Louis Bourget i Lausanne i Schweiz, og er tegnet af 3XN. Og man kan godt se, at det også var 3XN, der har tegnet Lighthouse i Aarhus, Bella Sky i Ørestad eller FN-Byen i Nordhavn, når man ser den nye bygning i Lausanne.

Den danske tegnestue vandt konkurrencen tilbage i 2014 efter en intens international arkitektkonkurrence, der kørte over to faser, hvor 114 af verdens førende tegnestuer viste

interesse for at komme med i konkurrencen.

IOC, der står for den Internationale Olympiske Komité, er en sagnomspunden organisation, der blev startet i 1894 af Pierre de Coubertin. Han ville genoptage antikkens tradition om at dyste mod hinanden i flere forskellige sportslige sammenhænge.

I dag har IOC 205 nationale komiteer, som holdes sammen på hovedkontoret i Lausanne og samler planlægningen af både de olympiske sommerlege og vinterlege. Der er to danske IOC-medlemmer, Kronprins Frederik og Poul Erik Høyer. Og nu er hele organisationen altså samlet i et dansk design.

- Det var et langt udskilningsløb, som på mange måder minder om et OL, hvor man konkurrerer mod de bedste i verden. Netop i den sammenhæng er vi enormt bærede og stolte over at have vundet, siger grundlægger og kreativ direktør i 3XN Kim Herforth Nielsen.

Den olympiske organisations 500 medarbej-

dere har været fordelt på 4 forskellige adresser i Lausanne, og målet med den nye bygning er at samle dem et sted. Samtidig var det et mål at IOC gerne ville have et hovedkontor, der i højere grad underbyggede organisationen og samtidig blev bæredygtigt. Målet var at genanvende materialer fra de eksisterende bygninger med en stor andel af marmor, men det var en svær opgave, så marmoret blev genanvendt til at lave fundament med.

Alle arbejdszoner i bygningen har fået navn efter de byer, hvor der enten har været sommer-OL eller vinter-OL. Der er ingen korridorer, og det er mere usædvanligt for en fransk end en dansk kontorbygning.

På 3. sal er et 200 kvm stort åbent område, der markerer indgangen til præsidentens kontor. Her står kun et skrivebord. Men et særligt skrivebord. Det er nemlig den første IOC præsidents plads fra dengang i 1904, hvor de olympiske lege blev genoptaget.

Indvendigt er bygningen også tegnet af 3XN, mens RBS Group med partner Nora Trentini >

Facaden er designet som en hyldest til den olympiske ånd. Med sin dynamiske, bølgede form ser bygningen anderledes ud fra forskellige vinkler, og symboliserer en atlet i bevægelse. Normalt har alle detaljer på 3XNs bygninger en egentlig funktion. Men for at få et flow i bygningen var de denne gang nødt til at gå på kompromis med det mål og sætte krydsende lægter på de vertikale vinduesrammer.



FOTO: 3XN



Partner Kim Herforth Nielsen, 3XN, på trappen i den nye IOC-bygning sammen med Nora Trentini fra space planning firmaet RBS, projektleder Marie Sallois, IOC, og General Manager Catherine Bonnet fra Cbworkplaces i Lausanne.

Den centrale Unity-trappe i IOC-domicilets hjerte refererer til de olympiske ringe. Trappen i bygningens fulde højde forbinder de fem etager gennem et centralt atrium og er et visuelt udtryk for fællesskab og samarbejde mellem IOC's medarbejdere og interessenter.

i spidsen har indrettet og designet inventar. Hun har lagt vægt på, at det skal være rart at være i bygningen, og hun har også været IOCs repræsentant i forhold til at sikre, at bygningen blev som den skulle være. Hun er begejstret for samarbejdet med danskere.

- Det har virkelig været interessant at arbejde sammen med danske arkitekter. De har en anden tilgang og forstod fra starten, at bygningen skulle designes indefra og ud og ikke omvendt. I sådan en proces her vælger man en bygning ud fra en konkurrence, men hvordan ved man, om den fungerer. Det gør man jo først efterfølgende og for mig har det været en stor oplevelse at arbejde sammen med 3XN, som har lært mig meget i forhold til, hvordan de tænker en bygning bedst matcher brugerne, siger Nora.

12 tegnestuer blev i første omgang udvalgt til at gå videre i arbejdet.

- 3 af dem vurderede vi til at være virkelig interessante i forhold til det, vi gerne ville, og dem besøgte vi så i henholdsvis Belgien, London og København. 3XN var positive og åbne, og det vurderer jeg som værende meget dansk. De lyttede til, hvad vi ønskede og stod ikke kun fast på deres eget design, siger Nora Trentini.

Det er karakteristisk i større eller mindre grad for de fleste danske arkitekter.

- Som danske arkitekter baserer vi vores arbejde på dialog. Vi er ikke krukker på samme måde som nogle kan være i udlandet, hvor designet ender med at blive ”take it or leave it”. I Frankrig er der for eksempel mere kæft, trit og retning også organisatorisk, og så bliver det sværere at få en åben dialog, hvor man snakker om tingene, og hvor de gode ideer får lov til at flyde, siger partner og stifter Kim Herforth Nielsen, 3XN.



FOTO: 3XN



FOTO: 3XN

IOCs nye hovedsæde bliver certificeret efter den amerikanske certificering LEED og får Platin. Den bliver en af de mest bæredygtige blandt verdens 98.000 LEED-certificerede bygninger med et score på 93 ud af 100. Et af de bæredygtige tiltag er, at 95 procent af byggematerialerne er hentet indenfor 50 kilometer. IOC har haft en intern rådgiver på projektet, der ikke har arbejdet med byggeledelse før.

- Jeg havde ikke nogen erfaring med byggeprojekter, men meget erfaring med brand management, og det er i virkeligheden det, det handler om. Der var tre krav: Det skulle være en symbolsk bygning, den skulle være funktionel og den skulle fremme vores samarbejde. Bygningen skal i sig selv fungere som rollemodel, siger Marie Sallois, der har været projektleder på byggeriet.

For 3XN er IOC-hovedkvarteret endnu en stor opgave i udlandet.

- Vi er meget efterspurgt i udlandet, men egentlig ikke så meget i Danmark. Vi får 90 procent af vores opgaver fra konkurrencer, og vi vinder 30 procent af de konkurrencer, vi deltager i. Men vi ville egentlig også gerne vise, hvad vi kan herhjemme, siger Kim Herforth Nielsen. ■

IOC har været anklaget for manglende transparens gennem årene – ikke mindts i processen med at udvælge afholdelsesbyer. Derfor har det været særlig vigtigt for IOC, at bygningen blev transparent og signalerede det kursskifte som organisationen gerne vil være på. Det er den bogstaveligt blevet med en glasfacade fra gulv til loft, som skaber synlighed til det daglige arbejde og skal signalere åbenhed, fair play og transparens.

- Jeg kan godt lide kunst, der både refererer til de gamle spil og de nye, siger IOCs præsident her på sit nye kontor.



OM 3XN

3XN er grundlagt af Kim Herforth Nielsen i 1986, og han er fortsat hovedejer med 60 procent af arkitektfirmaet. En række partnere ejer den resterende del. 3XN havde en omsætning på knap 130 millioner kr. i 2017/2018 og et resultat på godt 10 millioner kr.

3XN har hovedsæde i København og kontorer i Sydney, New York og Stockholm. Blandt 3XNs mest markante projekter udover Olympic House er Den Blå Planet og Royal Arena i København, Museum of Liverpool samt Quay Quarter Tower i Sydney, der åbner i 2021, og New Sydney Fish Market, der åbner i 2023

KURT BARDELEBEN TAGER 7 MEDARBEJDERE MED TIL SIRIUS

Kurt Helles Bardeleben og Veronica Wolthers-Petersen indtræder som nye partnere i Sirius Advokater og tager seks af deres betroede medarbejdere med fra advokatfirmaet DLA Piper.

Det nye team med de to partnere i spidsen skal blandt andet rådgive og servicere et voksende segment af klienter i den offentlige sektor og den almene boligsektor.

Kurt Helles Bardeleben er foregangsmand i udviklingen af såkaldte strategiske partnerskaber for længerevarende samarbejder



▲ | Kurt Bardeleben.

mellem det offentlige og det private især vedrørende byggeri og infrastruktur. Siden maj har han været formand for Mediationsinstituttet og er ligeledes formand for Fonden for Socialt Ansvar.

Veronica Wolthers-Petersen er én af de få advokater i Danmark, som kan levere full-service-rådgivning til den almene boligsektor, som hun har rådgivet i mere end 12 år.

Sirius har med udvidelsen i alt cirka 65 medarbejdere.

■ | Veronica Wolthers-Petersen.

SØREN WILLE NY DIREKTØR I KØBENHAVN

Søren Wille bliver ny adm. direktør for Teknik- og Miljøforvaltningen i København efter Pernille Andersen, der blev tvunget til at gå som følge af blandt andet sagen om forkert betaling for renhold af fortove.

Søren Wille kommer fra en stilling som afdelingschef i Transport-, Bygnings- og Boligministeriet.

ROBERT ANDERSEN OVERTAGER I AGAT EJENDOM

Det blev et kort visit på kun godt knap et år for den tidligere Top-Danmark Ejendomme direktør Søren Kempf Holm i det, der nu hedder Agat Ejendomme. Bestyrelsen har besluttet at skære yderligere i omkostningerne i koncernen i takt med, at det der engang var en af Danmarks største projektudviklere, nu skal omstilles til at være et ejendomsselskab med få udviklingsaktiviteter.

For at mindske omkostningerne har bestyrelsen besluttet, at Søren Kempf Holm nu stopper i Agat, og i stedet bliver Robert Andersen, der har været nr. 2 i koncernen i knap 18 år nu ansvarlig for udviklingen af koncernen som ny adm. direktør.

NT ADVOKATER OPTAGER NY PARTNER

NT Advokater har optaget advokat Martin Weber som partner. Optagelsen er sket med virkning fra den 1. januar 2019. NT Advokater, som samlet tæller 25 medarbejdere, er herefter ejet af 7 advokater.

Martin Weber skiftede til NT Advokater den 1. januar 2018, hvor han startede som associeret partner. Den oprindelige plan var, at han skulle indtræde som partner i 2020, men det er altså faldet på plads hurtigere end forventet, da han ifølge NT Advokater har haft succes med at tiltrække gode klienter og sager.



▲ | Martin Weber.

Martin Weber har erfaring med ejendomstransaktioner, projektudvikling, lejeret og entreprisekontrakter fra kunder som Skanska, By & Havn, NREP, Comwell og flere pensionskasser. ➤



BRANDING

ÆSTETISK DESIGN

STORY TELLING

GANGSTED HENTER TRANSAKTIONS- SPECIALIST

Sisse Riis-Hansen skifter fra Kromann Reumert til Gangsted Advokatfirma, som har speciale i ejendomstransaktioner.



- Sisse er velfunderet inden for ejendomsretten generelt, og især transaktioner, hvor vi oplever en stor vækst, siger partner Thomas Ulrik, Gangsted Advokatfirma.

▲ | Sisse Riis-Hansen

JAN SØNDERGAARD FORLADER KHR

KHR Arkitekters frontfigur gennem 40 år, arkitekt og partner Jan Søndergaard, udtræder nu af ejerkredsen. Lars Kragh, der kom til KHR i 2014 som direktør og tidligere har været blandt andet i Leif Hansen, Carl Bro og Alecia

træder samtidig ind som partner sammen med arkitekt Janina Zerbe.

Jan Søndergaard fortsætter som senior partner med deltagelse i KHRs designprocesser.

STADSARKITEKT I AARHUS FORLÆNGET

Stephen D. Willacy, stadsarkitekt i Aarhus Kommune, har fået forlænget sin aftale med ét år. 25. juni 2012 blev han ansat på en femårig åremålsansættelse, der i 2017 blev forlænget med to år og altså nu er blevet yderligere forlænget.



En åremålsansættelse kan maksimalt være på i alt ni år. Med forlængelsen af den nuværende åremålsansættelse bliver der bedre tid – i lyset af ny organisering i Teknik og Miljø sommeren 2018 og justeret i 2019 – til at vurdere, hvordan den fremtidige rolle for stadsarkitekt-embedet skal se ud.

- I for eksempel Odense og Aalborg har man organiseret sig med andre modeller, bemærker rådmand Bünyamin Simsek, Aarhus Kommune.

◀ | Stephen D. Willacy.

THOMAS RIISE-JAKOBSEN UDNÆVNT TIL PARTNER I NREP

Thomas Riise-Jakobsen er udnævnt til ny partner i Nrep. Dermed har det nordiske ejendomsinvesteringsselskab med danske rødder netop fundet sin første nye, danske partner siden 2014. Thomas Riise-Jakobsen har drevet by- og retailudvikling i København og Aarhus, og som ny partner får han en ledende rolle i ambitiøse projekter som UN17 Village og Tunnelfabrikken.

Thomas Riise-Jakobsen har stået for transaktioner for cirka €1 milliard de seneste år herunder opkøb af 10 shoppingcentre.

40-årige Thomas Riise-Jakobsen startede i Nrep i 2011, inden han i 2015 blev forfremmet til Investment Director. Fra primært at have håndteret retail arbejder han i dag med område- og byudvikling med investeringer i boliger og retail.

- Nrep opererer med en styrke, indsigt og fleksibilitet, der ikke findes hos andre i branchen. Der er højt til loftet, og vi kan gøre tingene anderledes. Vi finder ikke

▶ | Thomas Riise-Jakobsen.

de nye løsninger i et regneark, siger Thomas Riise-Jakobsen.

Thomas Riise-Jakobsen er uddannet cand.merc. fra Handelshøjskolen i Aarhus og statsautoriseret ejendomsmægler fra Copenhagen Business School. Han har tidligere i sin karriere været investeringsmanager hos RED Property Advisers og projektudvikler hos TK Development – i dag Agat Ejendomme.

Nrep har siden opstarten i 2005 og frem til i dag rejst 12 fonde og gennemført mere end 250 investeringer på tværs af Norden. Antallet af medarbejdere er vokset til over 150 medarbejdere, og med udnævnelsen af Thomas Riise-Jakobsen har virksomheden i alt 12 partnere, heraf fem danske.



PROPTECH DENMARK FÅR NY ADM. DIREKTØR OG FORMAND

Tidligere iværksætter inden for proptech, Nadim Stub, bliver ny leder af netværket PropTech Denmark, som skal hjælpe ejendomsbranchen med at tilegne sig nye, vækstskabende teknologier og lette danske PropTech start-up's adgang til ejendomsmarkedet.



- Min vigtigste opgave bliver at skabe et netværk, der bistår ejendomsvirksomheder på ledelses- og bestyrelsesniveau med at forstå strategisk innovation. Samtidig skal vi opbygge et forum, hvor PropTech-virksomheder og ejendomsbranchen kan mødes, siger Nadim Stub.

▲ | Nadim Stub.

33-årige Nadim Stub kommer fra en stilling som chef for digitalisering og forretningsdrift hos Park Street Nordicom. Han har været del af en række iværksættervirksomheder i ejendomsbranchen, der blandt andet har betydet, at han har boet i London og fulgt miljøet der. Oprindeligt er han uddannet i organisatorisk innovation og iværksætteri på Copenhagen Business School og Stanford University.

I forbindelse med Nadim Stubs udnævnelse afløser adm. direktør

i Cobblestone, og et af de stiftende medlemmer af PropTech Denmark, Rasmus Juul-Nyholm, Poul Stubkjær på formandsposten. Sidstnævnte bliver fremover ny næstformand.

- Slutbrugerne i ejendomsbranchen kommer i fremtiden til at efterspørge mere bæredygtige, servicerede og intelligente ejendomsprodukter. Ejendomsbranchen skal tænke nyt og blive bedre til at tage ny teknologi til sig. Det kan Nadim Stub understøtte, siger Rasmus Juul-Nyholm. ▶



Komplekse sager er en del af vores DNA. I 2019 har vi således rådgivet i årets hidtil største boligtransaktion, hvor vi bistod AXA i forbindelse med deres milliardinvestering i det danske boligmarked. Vi har også rådgivet i de fem største retail-transaktioner og de fire største office-transaktioner i 2018.

+ BESØG OS PÅ WWW.BRUUNHJEJLE.DK

SOLVEIG RANNJE BLIVER EJENDOMS-DIREKTØR I VELLIV

Solveig Rannje nåede kun et kort smut ude at prøve kræfter med det private asset management marked i Thylander Gruppen. Men tilbuddet om at overtage ansvaret for Vellivs portefølje som ejendomsdirektør var simpelthen for fristende for den mangeårige pensionskasseprofil.

Siden Nordea Ejendomme blev en del af pensionsselskabet med det nye navn Velliv og i den forbindelse sidste år solgte forvaltningen af sine ejendomme til Deas, har en række af de tidligere profiler i praksis styret selve porteføljen under ledelse af investeringsafdelingen. Men porteføljen på 16 milliarder kr. har altså brug for en dedikeret ejendomsdirektør, og det bliver Solveig Rannje



▲ | Solveig Rannje.

I SEB var hun ansvarlig for en portefølje på under det halve af den, hun kommer til at prøve kræfter med i Velliv.

Tidligere har Solveig Rannje været ejendomsdirektør i SEB Pension, ligesom hun har været ansat i PFA Ejendomme som underdirektør og som adm. direktør i FS Ejendomsselskab. Solveig Rannje er uddannet statsaut. ejendomsmægler og cand.jur. fra Københavns Universitet og bestrider en række tillidserhverv, herunder som bestyrelsesmedlem i Ejendomsdanmark.

NY COO SKAL FÅ PARTNERE UD BLANDT KUNDERNE

Troels Lau Larsen er ansat som COO hos rådgivnings- & erhvervsmægler-virksomheden Colliers International og indtræder i virksomhedens ledergruppe.

Han kommer fra Nordea, hvor han har været i 4 år.

► | Troels Lau Larsen.



HENRIK NISSEN FORLADER GEFION

Den ene halvdel af makkerparret Henrik Nissen og Thomas W. Færch, der i 2014 gik sammen om at stå i spidsen for Gefion Group, forlader nu selskabet. Henrik Nissen starter op som konsulent med fokus på ejendomsudvikling.

– Mine kompetencer er særligt stærke i forhold til at identificere udviklingspotentiale. Der er dog mange områder, hvor Gefion ikke er aktive i dag, og som jeg har lyst til at prøve kræfter med, siger Henrik Nissen, der siden Gefions start har dannet makkerpar med Gefion Groups adm. direktør, medstifter og medejer, Thomas W. Færch, der dengang kom fra advokatfirmaet Nordia.

Hurtigt fik Gefion Group, der hele tiden har været ejet ligeligt af Thomas Færch og Henrik Nissens søn, Anders Refvik Tindbæk, god vind i sejlene og har i dag en portefølje på 24 projekter, der enten er gennemført eller i gang. I 2018 blev omsætningen på 483 millioner kr. og et resultat efter skat på 80 millioner kr. Samtidig er der udvidet med en professionel bestyrelse bestående af blandt andet den tidligere RD-direktør Jens-Erik Corvinus.

– Vores forretning har udviklet sig i retning mod mere drift og en mere tilrettelagt portefølje. Derfor forstår vi Henriks prioritering og er glade for, at Gefion stadig kan trække på ham til konkrete opgaver i konsulentrollen.

Henrik Nissen regner med, at hans konsulentforretning er klar til at tage nye opgaver ind til efteråret.

GAIHEDE FÅR TIDLIGERE JEUDAN-DIREKTØR SOM FORMAND

Peter Spøer, som fra 2008 til 2016 var adm. direktør for Jeudan Servicepartner, er ny bestyrelsesformand for rådgivningsvirksomheden Gaihe. Han afløser advokat Erik Hovgaard fra Lund Elmer Sandager.



▲ | Peter Spøer.

PIHL & SØN OG LM BYG HENTER FORMAND I EY



▲ | Jesper Koefoed.

Pihl & Søn og LM Byg har fået Jesper Koefoed, tidligere adm. direktør og bestyrelsesformand for revisions- og konsulentvirksomheden EY Danmark, som ny bestyrelsesformand. Han afløser Lars-Christian Brask.



Blackstone udnævnte i juni Lars Pærregaard til CEO for 360 North, der varetager Blackstones investeringer i danske ejendomme.

– Jeg ser frem til at lede 360 Norths indsats for at levere den højeste servicekvalitet for vores beboere, mens vi fortsætter med at investere i porteføljen og skabe jobs. Der vil særligt være fokus på at renovere boliger, vedligeholde bygningerne, styrke bæredygtigheden og bidrage til at afhjælpe bolig manglen i København ved at tilføje flere

MIKAEL HARTMANN BLIVER BESTYRELSES-FORMAND I DE

Efter 6 år i stolen har bestyrelsesformand i DE Torben Strøm valgt at træde tilbage. Den nye formand er et kendt ansigt i erhvervsmæglerbranchen; det er nemlig den tidligere partner i Newsec Egeskov & Lindquist, Mikael Hartmann. Mikael Hartmann har i dag eget rådgivningsfirma indenfor ejendomme og har siddet i bestyrelsen siden 2013.

Endnu en erhvervsmægler kom ind i bestyrelsen; nemlig Marie Helms fra Cushman Wakefield RED.

LARS PÆRREGAARD BLIVER DANSK CEO I BLACKSTONE

▲ | Lars Pærregaard.

boligheder i markedet, siger Lars Pærregaard.

Blackstone har været i en mediestorm i forbindelse med selskabets opkøb af ældre ejendomme med modernisering for øje. Efterfølgende blev selskabets danske samarbejdspartner 360 North købt af Blackstone og den tidligere adm. direktør Niels Jansson stoppede.

– Sammen med Lars og den øvrige ledelse vil vi bygge videre på den gode drift i 360 North, hvor

beboerne og det omkringliggende samfund er udgangspunktet for alle vores aktiviteter. Vi er meget tilfredse med, at Lars har takket ja til at lede virksomheden, siger James Seppala, Head of European Real Estate i Blackstone.

Lars Pærregaard har tidligere været Investment Manager hos SG Nordic med ansvar for investeringer i og udvikling af detailejendomme og advokat i MAQS, i Plesner samt i Philip og Partnere (nu en del af Bech-Bruun).

NY ASSET MANAGER I CURA MANAGEMENT

Jeanett Vestergaard Mikkelsen er ny asset manager i Cura Management. Hun får ansvaret for porteføljen af erhvervs- og boligejendomme for danske og internationale investorer.

Jeanett Vestergaard Mikkelsen er blandt andet HD i Ejendomsformidling, ejendomsmægler og RICS-certificeret valuar.

Hun kommer fra en stilling som senior formuerådgiver hos Formuepleje, men har en meget bred erfaring i ejendomsbranchen fra blandt andet CBRE, Aberdeen, Nykredit, Valad og Habro med sig.



▲ | Jeanett Vestergaard Mikkelsen.

Desuden har hun været med til at skrive en publikation om brug af DCF-modellen og er delegeret i EjendomDanmark.

KORT OPHOLD FOR KENNETH OLSSON



▲ | Kenneth Olsson.

ATP Ejendomme ansætter fra 1. september Kenneth Olsson, 54 år, der kommer fra en stilling som ejendomsinvesteringsschef i Industriens Pension. Her skiftede han til fra ATP i september 2018 efter at have været der siden 2003.

– Kenneth Olsson har arbejdet med ejendomsmarkedet i mere end 20 år og kender samtidig vores rolle og investeringstankegang, og derfor er Kenneth en betydelig forstærkning af vores hold, siger Martin Vang Hansen, adm. direktør i ATP Ejendomme.

Rollen som særskilt investeringsdirektør i ATP Ejendomme er ny og dækker både danske og udenlandske investeringer samt Asset Management. Kenneth Olssons opgave bliver at udvikle investeringsstrategien i samarbejde med det nye øverste ledelseshold, der p.t. består af administrerende direktør Martin Vang Hansen og direktør for Property Management Christian Hartmann.

NY EJENDOMSDIREKTØR I FORMUEPLEJE



▲ | Bettina Movang.

Pernille Lyngsø, der kommer fra ejendomsmæglerkæden Home, bliver ny ejendomschef i Formuepleje Ejendomme.

Ejendomsinvesteringschef Bettina Movang er samtidig udnævnt til ejendomsdirektør, mens Formuepleje Ejendomes Advisory Board er blevet udvidet fra tre til

fire medlemmer, da tidligere ejendomsdirektør Lars-Erik Larsen er indtrådt som det fjerde medlem.

Derudover har ejendomsinvesteringschef Bettina Movang overtaget rollen som ejendomsdirektør i Formuepleje Ejendomme. Her afløser hun Lars-Erik Larsen, der nu er blevet en del af Advisory Board i Formuepleje Ejendomme. Sammen med Lone Bøegh Henriksen, indehaver af 10 home-forretninger, Henrik Jensen, adm. direktør for De Forenede Ejendomsselskaber og Erik Andresen, udviklingsdirektør og medejer af Nybolig Erhverv.

ATP FINDER NYE PROFILER

ATP Ejendomme har været igennem en markant udskiftning efter direktørskiftet sidste efterår. Nu er nogle af positionerne blevet genbesat. Det drejer sig om Martine Prince, der bliver ny chefjurist efter Nina Grunow og Kent Traulsen, 59 år, der bliver ny projektudviklingsdirektør.



▲ | Kent Traulsen.

DAB FINDER NY ADM. DIREKTØR

Ole Jacobsen, kommunaldirektør i Frederikssund Kommune, er ny adm. direktør for DAB, Dansk Almennyttigt Boligselskab, der administrerer og udlejer mere end 50.000 primært almene boliger.

52-årige Ole Jacobsen overtager posten efter Niels Olsen, der valgte at træde tilbage efter 12 år på posten og 28 år i DAB. Ole Jacobsen har været kommunaldirektør siden 2009 og blev ansat i kommunen i 2006.

DAB administrerer boliger for 88.000 beboere.

– Vi har rejst næsten 400 millioner kroner i kundekapital i de tre første ejendomsfonde og har efterhånden opbygget en ejendomsportefølje for 1,5 milliarder kroner. Det er en markant udvikling på kort tid, siden vi i slutningen af 2017 gik i gang med ejendomsinvesteringer som nyt forretningsområde. Det stiller nogle store krav til de kompetencer, vi kan trække på, og det kræver flere stærke kræfter, der kan hjælpe med at sikre udviklingen på et forretningsområde, som vi forventer vil vokse endnu mere i Formuepleje-regi, siger Søren Astrup, direktør og partner i Formuepleje.



▲ | Martine Prince.

Martine Prince kommer fra en stilling som advokat i advokatfirmaet Gorrisen Federspiel.

Kent Traulsen er med 30 års erfaring en kendt profil i ejendomsbranchen og kommer senest fra en stilling som Head of Development i Deas Asset Management. Han har tidligere været teknisk direktør i Nordea Ejendomsinvestering og bolig- og projektudviklingschef i Sjælsø Gruppen.

DANMARKS STØRSTE ALMENE BYGHERRE FÅR NY BYGGEDIREKTØR FOR BYGGERI OG BYUDVIKLING



▲ | Charlotte Nørbak.

Charlotte Nørbak, der hidtil har været byggechef i den almene bygge- og boligadministration Domea.dk, er nu udnævnt til direktør for byggeri og byudvikling. Charlotte Nørbak er en erfaren byggeprofil med mange år som chef i Cowi i bagagen.

Domea.dk's byggeforretning er i vækst, og med en opgaveportefølje på omkring 12 milliarder kr. er Domea samlet set Danmarks største almene bygherre.

– Med udnævnelsen af Charlotte Nørbak til direktør får vi markeret, hvor vigtigt byggeri og byudvikling er, ikke bare for vores kunder, men for hele samfundet. Det hele med fokus på bæredygtighed. Her kommer byggeri og byudvikling til at spille en afgørende rolle i vores arbejde med at forny det almene fællesskab, siger adm. direktør Thomas Holluf Nielsen, Domea.dk.



HVORFOR IKKE LADE RESULTATERNE TALE FOR SIG SELV?

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

Erfaring har derfor altid været én af de afgørende kvaliteter, når størstedelen af vores gode kunder konverteres til særlige relationer, hvilket er hele grundlaget for vores positive udvikling, udover de 100 medarbejdere,

fordelt på 11 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.



Conference on the Train

2020

Rid med på den grønne bølge og overvej vores grønne transport-alternativ til MIPIM i Cannes til foråret 2020. Estate Media tilbyder som noget nyt 'Conference on the Train' som et bæredygtigt alternativ til den traditionelle flyvetur 'Conference in the Sky'.

Deltag på en helt særlig branchetogtur gennem Europa og læs mere på

www.estateviden.dk

estate MEDIA

Vi åbner dørene for en god *handel*

Hos STAD Erhverv handler det om din virksomheds fremtid og resultater.
Kontakt os og lad os være med helt fra starten.

Læs mere på www.staderhverv.dk



Mads Roepstorff

Mads Roepstorff
Direktør