

estate

MAGASINET FOR EJENDOMSBRANCHEN

05
2019

**Koncepter styrer
i boligmarkedet**

**Reportage
fra Expo Real**

**Ejendomsadvokater
deres vigtigste udfordringer**

**Retail og faldet
fra tinderne**

A portrait of a woman with long brown hair and blue eyes, wearing a dark blazer over a white top. She is standing with her arms crossed. The background is a vibrant, abstract composition of orange, teal, and dark green horizontal bands.

TALENTET

Bagom en kometkarriere

Vi er Nordicals



nordicals.dk

Markedet **deler** Danmark

Den globale økonomi viser usikkerhedstegn som konsekvens af handelskrig og Brexit. Transaktionsvolumen daler for investeringsejendomme i de største byer, men holder et fornuftigt niveau. Samtidig boomer efterspørgslen på lager- og logistikejendomme i provinsen pga. e-handel, og behovet for moderne kontorlejemål er også i vækst. Udviklingen deler Danmark. Se, hvad det betyder for dig og din ejendomsinvestering.

Læs Nordicals' markedsrapport på nordicals.dk

Tænk større. Det gør vi.





Hvis medlemmerne i More Club fandtes sejere, skulle de have rygmærker

Som More Club medlem vil du kunne udvide dine relationer i Ejendomsbranchen ved for eksempel at deltage i vores 35-40 konferencer og seminarer om året. Vælg mellem et platin-, guld- eller sølvmedlemskab online eller ring til Jonas Linke på tlf. 51 53 83 50.

estate
MORE CLUB

Meld dig ind i klubben på estatemedia.dk/moreclub

INDHOLD

N°5 2019

10

LEDER

08 Velkommen til det nye Estate Magasin

FORSIDE

10 Talentet
Emilie Møller vil være den bedste

TEMA - ADVOKAT

22 Over 200 ejendoms partnere får
ejendomsbranchen sikkert i mål

28 Her går det godt

32 Fra proces til analyse

ARTIKLER

34 Fra skrivebord til coffee table
Estate Magasins make-over gennem årene

36 Jeppe på bjerget
Portræt af Ole Schröder

40 Retail: Ulven kommer

50 Imod alle odds...
Bag om bygningen

56 Stor optimisme præger
ejendomsbranchen

64 Tilbageblik på Expo Real

40



INDHOLD

N°5 2019

ORDET ER DIT

78 Generationsskifte for ejendomssejere
– er der grund til panik eller bekymring?
*Anja Syberg og Claudia S. Mathiasen,
Winsløw Advokatfirma*

80 EU-domstolen fejrer dansk moms-
praksis af bordet
Susanne Aakjær Holst, Deloitte

INDSIGT

70 Tal og tendenser

77 Branchematrix

83 Brancheguide

93 Nyt om navne

64



50

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

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

ABONNEMENT OG KUNDESERVICE:
estatemedia.dk/abonnement
info@estatemedia.dk
+45 29 16 05 36

LAYOUT OG DESIGN:
Sarah den Iseger
iseger@estatemedia.dk
+45 53 67 62 10

FORSIDE:
Emilie Møller
Foto: Wilfred Gachau

TRYK:
Stibo A/S
Oplag: 4.200
ISSN 2245-6910.

 **DANSKE MEDIER**
Estate Media er medlem
af Danske Medier.

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

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

Velkommen til det nye Estate Magasin

Du sidder med det første eksemplar af en helt ny og opdateret udgave af Estate Magasin. Vores medievaner ændrer sig nemlig. Vi læser mere kort nyt på net og vil have indblik og perspektiv på print. Så det har vi valgt at gøre noget ved og giver dig fra denne udgave endnu mere kvalitet og indblik på print.

Vi har ændret forsiden, givet den en lækker softcoating, og vi har sagt farvel til det matte papir, som har fulgt os de sidste 4 år. I stedet sidder du nu med et nydesignet magasin med samme høje

kvalitet og grundige journalistik, som har kendetegnet Estate Magasin siden lanceringen, da vi første gang kom på gaden i maj 2008, men i en ny designmæssig ramme og med mere og endnu mere dybdegående indhold.

På estatemedi.dk kan man nemlig i dag følge den løbende udvikling og hele tiden blive orienteret om de seneste nyheder og forandringer i branchen. Og i Estate Magasin får man muligheden for at fordybe sig.

Du vil derfor også opleve, at flere af de artikler, vi bringer, tager udgangspunkt i aktuelle problemer og muligheder for branchen men løfter dem op og får emnet belyst fra flere forskellige sider, så du får et stærkere perspektiv og forståelse af nogle af de mange komplekse dagsordener, som er ejendomsbranchens hverdag.

Vi sikrer også, at de gode standpunkter, som branchens aktører indtager og kan have glæde af at dele med hinanden bliver bragt til torvs til et fælles løft af den store værdi, som bygge- og ejendomsbranchen skaber i samfundet.

Samtidig så er ejendomsbranchen under forandring. Rammetil- kårene ændrer sig, og nye dagsordener som PropTech, fællesskab og grøn omstilling er afgørende at have styr på.

Derfor er det blot noget af det, som Estate Magasin giver læserne et unikt indblik i i denne udgave, hvor vi blandt meget andet går tæt på et af branchens afgørende segmenter; nemlig ejendomsadvokaterne.

Vi hører gerne ros, ris og gode forslag på sevel@estatemedia.dk

Rigtig god læsning!
Kamilla Sevel

Vi er købelystne.

Spisekammeret er næsten tomt.
Vi har særligt fokus på erhvervelse af grunde, boliger
og erhverv i Storkøbenhavn.



DE FORENEDE EJENDOMSSELSKABER

Vi udvikler og udlejer ejendomme til bolig og erhverv.

www.dfe.dk

- JEG VIL VÆRE DEN BEDSTE

Emilie Møller er af branchen udnævnt til årets unge talent. Mød den 33-årige partner i DLA Piper, der har fået til opgave at bringe firmaet til tops i transaktionsmarkedet

- En af de ting, som har betydet meget for mig i mit arbejdsliv har været mit samarbejde med ejendomsinvesteringsselskabet Patrizia, da jeg var hos Plesner. Når man arbejder med en klient over længere tid, kan man bare tilføre en helt anden værdi, siger Emilie Møller.



Da advokatfirmaet DLA Piper i 2018 besluttede, at de skulle have en skarpere profil på transaktionsområdet, så gjorde de et lidt anderledes greb end det, der måske var mest oplagt.

Partnerkredsen valgte at give den da kun 32-årige Emilie Møller, der på det tidspunkt sad hos Plesner, et godt tilbud. Hvis hun ville komme tilbage og fortsætte karrieren som partner i DLA, så fik hun mulighed for at stå i spidsen for transaktionsområdet og bygge det op til den plads i markedet, som DLA Piper selv mener, de bør have - størrelse og øvrige virke - taget i betragtning.

Det var en så tiltrækkende mulighed, at Emilie Møller lod sig friste. Og Emilie Møller er ikke en typisk profil i en Fast Ejendoms-afdeling. Hun er ung, hun er kvinde, og hun er partner. Flere af tingene er sjældent i sig selv, men i kombination er det stort set unikt.

- Jeg vil egentlig hellere undervurderes og så overraske. For mig er det, der har virket hårdt arbejde. Måske også fordi jeg har et stort drive og et veludviklet konkurrencegen. Jeg vil virkelig gerne gøre det godt. Og er det så nok til at lykkes? Det er ikke nok i sig selv, for succes i den her branche kræver selvfølgelig også, at man har noget gennemslagskraft og nogle menneskelige kompetencer, så man fungerer godt med en klient, siger Emilie Møller.

Emilie Møller har fået et klart mål.

- Inden for 2 år skal jeg have bragt DLA Piper i en position, hvor vi er et af de advokatfirmaer, der altid bliver spurgt. Vi skal op blandt førstevalgene. Hvilket vil sige, at vi skal spørges på linje med firmaer som Plesner, Accura, Bruun Hjejle og andre af de store, der sidder med transaktionerne, siger Emilie Møller.

Hun har netop vundet branchens egen pris, Estate

Media prisen, hvor hun blev kåret til årets unge talent. Formentlig fordi hun beskrives som usædvanlig dygtig og målrettet. Og det gælder ikke bare hendes nuværende arbejde, men det har været hele drivkraften igennem studiet og hendes karriere.

- Jeg vidste tidligt, at jeg ville arbejde med fast ejendom. Problemstillingerne omkring fast ejendom var bare mere interessante end de andre juridiske områder, som jeg arbejdede med på studiet. Senere blev jeg fanget af transaktionsområdet, fordi jeg her skulle koble juridiske problemer med en kommerciel tilgang og det at styre en omfattende proces, siger Emilie Møller, der siden har fortsat sit fokus på at blive dygtigere og hele tiden opbygge mest mulig erfaring inden for området.

LÅ IKKE I KORTENE

Det lå ikke direkte i kortene i barndomshjemmet i Humlebæk nord for København, at Emilie Møller skulle være advokat. Hendes mor er jordemoder og hendes far er tømrer, så det var ikke en advokatfamilie, der drev hendes karrierevalg. Hun vidste bare, at det var den vej, hun ville. Og det har ikke ændret sig.

Målrettetheden har været med til at skubbe Emilie Møller frem, men også hendes dedikerede fokus på altid at levere en ydelse af højeste kvalitet har betydet, at hun i dag føler sig rigtig godt hjemme, når hun skal hjælpe større danske og internationale ejendomsinvestorer.

- Jeg er meget perfektionistisk. Jeg går ikke på kompromis med kvalitet, og jeg har de samme forventninger til det team, jeg arbejder med. Og så er jeg meget dedikeret til den enkelte klient. De egenskaber passer for eksempel rigtig godt til institutionelle og internationale ejendomsinvestorer. Her er der brug for en hård styring af processen inden for nogen til



tider krævende rammer, og derfor passer jeg nok godt sammen med de klienter som nogle advokater i markedet, måske ville synes var lidt besværlige, fordi tingene skal foregå på en ganske bestemt måde, og der bliver stillet store krav.

De klienter Emilie Møller arbejder med er både internationale investorer som for eksempel Blackstone, danske institutionelle som PBU, Pædagogernes Pension, men også mindre danske ejendomsselskaber som Baunsøe Ejendomme, hvis direktør Jakob Eriksen hun kender fra sin tid hos Lett, hvor han var advokat og partner.

Emilie Møller har måske ikke fået den nemmeste opgave i og med, at hendes succeskriterie er at bygge en afdeling op med speciale i transaktioner i et marked, hvor transaktionsmængden er vigende.

- Nu skiftede jeg jo sidste år, og det havde nok været nemmere at lykkes med opgaven på et tidligere tidspunkt i løbet af de sidste 10 år. Men for mig er det perfekt timing. Der er stadig stor aktivitet i transaktionsmarkedet, selvom den er faldet de seneste år. Jeg er overbevist om, at mit fokus på at levere højeste kvalitet og vores helt unikke position som en del af et internationalt advokatfirma vil sikre os nye klienter. Med et af verdens største ejendomsteams og et kæmpe internationalt netværk har vi nogle helt andre muligheder, siger Emilie Møller.

TROR PÅ DANMARK

Hun er heller ikke bange for, at interessen for at investere i Danmark generelt, daler.

- Vi ser stadigvæk internationale investorer med stor interesse for Danmark på vej ind i markedet, og vi går både efter nye og eksisterende investorer. Men det er naturligvis lidt nemmere for os at komme på banen ➤



Illustration: KHR Arkitekter

DLA PIPER FLYTTER FRA RÅDHUSPLADSEN

DLA Piper flytter fra Rådhuspladsen i København til ejendommen Østerport II lige ved siden af Østerport Station i København. Dermed får firmaet en lige så markant placering som Aarhus-kontoret, der ligger i Dokk1 på Aarhus Havn.

DLA Piper, der har lejet 8.300 kvm i Østerport II gennem Fokus Asset Management, får ifølge selskabet til huse i 'et af de bedste eksempler på fremtidens kontorbyggeri'.

– Rådhuspladsen har en stor plads i vores hjerter, men med flytningen til Østerport II får vi nogle fysiske rammer, der helt anderledes understøtter vores strategi og samtidig opfylder vores ønske om fortsat at have

en central beliggenhed. I de nye lokaler kan vi udvikle virksomheden i et moderne og tidssvarende domicil, som understøtter moderne samarbejdsformer – på tværs af vores virksomhed og med vores kunder, siger Managing Partner Martin Lavesen, DLA Piper Denmark.

Indflytningstidspunktet er endnu ikke fastlagt.

Østerport II er en ud- og ombygning af den gamle ejendom ved Østerport Station. Ejendommen får tilført cirka 13.600 kvm nyt areal, hvoraf de cirka 9.800 kvm nu er udlejet til henholdsvis DLA Piper og Fitness World. Derudover har Fokus Asset Management udlejet til Coops' Irma, Spejder Sport og Trafikskolen, i alt cirka 3.000 kvm.

Med udlejningen til DLA Piper udestår udlejningen af cirka 5.000 kvm kontorareal i Østerport II. Fokus Asset Management forhandler dog med potentielle lejere til resten af kontorarealet.

i forhold til de nye i markedet, der endnu ikke har valgt advokat.

Man skal ikke regne med at se DLA Piper forsøge at optimere værdikæden og overtage opgaver fra mæglere eller andre rådgivere.

– Når vi kommer ind, så er aktivet som regel fundet via parternes netværk eller via mæglere. Og det har jeg ikke ambitioner om at lave om på. Jeg er mere tilhænger af at introducere de rigtige mennesker, som kan få gavn af hinanden, fremfor direkte at source ejendomme. Og dermed også en fortaler for at skabe værdi der, hvor man er bedst, siger Emilie Møller og fortsætter:

– En særlig ting ved at arbejde med fast ejendom og transaktioner er, at man ofte kommer til at kende klientens virksomhed så godt, at man ved præcis, hvordan de tænker, og hvad der er vigtigt for dem. Det bringer en et sted hen, hvor man kan levere en

helt anden kommerciel sparring og hjælpe med at optimere processerne. Det er den værdi, jeg gerne vil tilføre, siger Emilie Møller.

Det er dog ikke helt nemt i øjeblikket.

– Lige nu har parterne svært ved at finde hinanden. Flere investorer er mere afventende på grund af usikkerhed i markedet som for eksempel postyret omkring \$5, stk. 2 reglerne, de nye vurderinger, og mere selektive banker, når det kommer til finansiering. Når det bliver koblet med sælgernes forventninger til pris, som fortsat er høje, så tager det længere tid lige nu. Der er jo masser af transaktioner stadig, men det er da en anden tid, end det har været før.

Som partner i et stort advokatfirma skal der hentes sager ind til afdelingen. En stor del af omsætningen kommer via partnerne, der så skubber sager ned igennem systemet til advokater og fuldmægtige. ➤



LENDAGER UP

VI SER RESSOURCER HVOR ANDRE SER AFFALD

Lendager UP rådgiver om, udvikler samt leverer byggematerialer og -komponenter til alle interesserede bygherrer, arkitekter, ingeniører og entreprenører. Vores materialer og komponenter baseres på løsninger, hvor vi ikke trækker på jordklodens jomfruelige råstoffer, men i stedet understøtter og videreudvikler den cirkulære økonomi.



Upcycle Studios
Foto: Coast Studio



ejendoms
d'gene
enlyst 2019

Emilie Møller vandt Estate Media Prisen som årets unge talent blandt 5 gode bud på, hvem der kommer til at præge ejendomsbranchen i årene, der kommer.

De nominerede var udover Emilie Møller, Jacob Dalgaard fra Jeudan, Christian Fladeland fra Heimstaden, Frederik Wiidau fra Thylander Gruppen og Thomas Bertelsen fra Deloitte.

- Dem, der kender mig ved, at jeg kan mine ting og er meget dedikeret til mit arbejde og de klienter jeg arbejder med. Det gør måske, at man gerne vil se mig ende med en pris, siger Emilie Møller, der her modtager Estate Media Prisen på Ejendomsdagene 2019..

- Jeg sælger gennem kvaliteten i det arbejde og den ydelse, jeg leverer. Det er også det jeg primært er hentet ind til, og på den måde adskiller DLA Pipers beslutning om at hive mig hjem i den her rolle sig fra den mere gammeldags forventning til, hvad en partner primært skal levere. Jeg skal først og fremmest fokusere på det, der falder naturligt for mig; nemlig at sikre levering af et produkt og en service af højeste kvalitet. Og herudover bruger jeg meget tid med at arbejde på, at vi får udnyttet vores internationale netværk mest muligt.

TILBAGE I TRANSAKTIONSLOOPET

Peter Schäfer fronter teamet indenfor Fast Ejendom i DLA Piper og har desuden været bestyrelsesformand de sidste 5 år. Det var ham, der igangsatte processen for at få DLA Piper tilbage i transaktionslooptet.

- Der sker i øjeblikket en transformation i alle større advokatfirmaer. Men måske især hos os, fordi vi har ændret fokus. Vi har været underrepræsenteret på transaktionsområdet i forhold til vores størrelse og øvrige aktiviteter, og det vil vi have lavet om på.

Der er flere grunde til, at det er gået sådan, men den vigtigste handler om, at DLA Piper, der dengang hed Lett, mistede mange handler under finanskrisen.

- Historisk har vi haft en langt større andel af transaktioner tidligere. Men i forbindelse med dykket under finanskrisen, faldt vores forretninger på området, og så kom vi aldrig rigtig med igen, siger Peter Schäfer.

Samtidig gik transaktionsområdet fra at have været et område med høje marginaler til i højere grad at være et mere gennemsnitligt forretningsområde.

- Finanskrisen betød, at der var et overudbud af arbejdskraft, og derfor faldt priserne hos advokaterne for at udnytte kapaciteten bedst muligt – og til fordel for kunderne naturligvis, siger Peter Schäfer.

Men for et par år siden gik det op for ledelsen i DLA Piper, at de manglede en markedstilstedeværelse på området, der matchede deres øvrige position i markedet.

- Økonomisk opfattede vi det egentlig ikke som en katastrofe, at vi tabte markedsandele. Og selvom det egentlig er hjerteblod for netop mig, så faldt vi måske i bestyrelsen lidt i søvn. Men på et eller andet tidspunkt vågnede vi, og det vil være forkert, at vi ligger så meget bagud i forhold til de øvrige i markedet. Vi er underforsynet i forhold til vores strategi om at være "in the middle of the road" på alle forretningsområder. Så vi vedtog strategisk, at vi var nødt til at puste liv i området og blive full service på fast ejendom, siger Peter Schäfer.

Derfor gik opgaven i gang med at finde en til at fronte og udvikle et team inden for fast ejendom, som udelukkende arbejder med transaktioner.

- Vi kunne godt have valgt en profil med en større eksisterende forretning, men vi prioriterede vores >

Arbejd fleksibelt.

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

“ HÅRDT ARBEJDE OG FOKUS PÅ KVALITET HAR VIRKET FOR MIG. DET GØR MIG EGENTLIG RIGTIG GLAD ”

Emilie Møller

ønske om en profil fra højeste faglige hylde. Emilie blev valgt, fordi jeg kendte hende her fra firmaet, hvor hun har været fuldmægtig. Og man glemmer hende ikke. Engang sagde hun til mig ”Kan du ikke tale lidt hurtigere, for jeg kan ikke tænke så langsomt”, og det var ikke for at være hoven. Hun mente det. Og derfor var vores ønske om den allerhøjeste faglighed, og Emilies kompetencer bare et rigtig godt match.

INTERNATIONAL GIGANT

DLA Piper er det eneste advokatfirma, der er gået ind i et forpligtende samarbejde med et internationalt advokatfirma.

- Vi er meget begejstrede for vores samarbejde med DLA Piper. Vi har fået over 4.500 jurist kolleger over hele verden. Selvom jeg sandt for dyden da syntes, det var en stor og svær beslutning at tage. Men vi har fortsat selvstændig topline og bundlinje i hvert fald for en periode, og så må vi se derefter, siger Peter Schäfer.

Og netop den internationale tilknytning var da også en overvejelse for Emilie Møller.

- Selvfølgelig er der nogle andre muligheder for at bestemme selv i et lille firma, men jeg synes, at vores deltagelse i det internationale samarbejde giver langt flere muligheder end begrænsninger. Ikke mindst i forhold til de eksisterende relationer og kontakter i andre lande og muligheden for at gøre noget anderledes i forhold til andre, siger Emilie Møller, der netop har været med til at arrangere en konference i London om investering i Norden med over 100 internationale investorer, og i November skal mødes med over 500 fast ejendomskolleger fra hele verden.

Advokatbranchen er fortsat mandsdomineret, og det er også en hård branche. Transaktionsområdet kræver noget, fordi det ofte skal gå stærkt, og det kører op og ned med store handler, der skal afsluttes på ganske kort tid.

- Når jeg så bliver partner i netop det marked, gør det mig hverken mere eller mindre stolt, for i virkeligheden er det jo bare ærgerligt, at branchen er indrettet på en måde, som gør, at der ikke er flere kvinder. Jeg har lagt mange timer for at nå dertil, hvor jeg er i dag. Men det er jo ikke sikkert, at det er det rigtige for andre. Så længe man gør sig nogle tanker og er klar over, hvad det at arbejde med transaktioner til tider kræver af en, så finder man jo ud af det, siger Emilie Møller.

Når man bliver partner som 32-årig, hvor går det så hen?

- Jeg vil det her så meget, at jeg ikke kan forestille mig noget andet. Men det er rigtigt, at der er måske 35 år tilbage af mit arbejdsliv, så muligheden for at lave noget andet er der naturligvis. Her og nu er mit partnerskab i DLA Piper for resten af mit arbejdsliv, og hvis jeg endelig skulle prøve noget andet, så ville det nok blive uden for advokatbranchen, siger Emilie Møller. ■

SE SKOVEN.

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

Find din advokat på www.horten.dk

HORTEN



Udvikling af nye byområder er et af vores specialer. I 2019 har vi således hjulpet Udviklingsselskabet By & Havn med at etablere et joint venture med henholdsvis PensionDanmark og PFA. Resultatet bliver to nye bæredygtige områder i København, nemlig Vejlandskvarteret på Amager og Stejlepladsen i Sydhavnen.

✚ BESØG OS PÅ WWW.BRUUNHJEJLE.DK

BRUUN & HJEJLE

VI ARBEJDER UDELUKKENDE MED EJENDOMME



ADVOKAT, PARTNER

Marie-Louise Pind

Møderet for Landsret
Mediator

E-mail: mp@pplaw.dk
Mobil: 29136121



ADVOKAT, PARTNER

Carsten Lang-Jensen

Møderet for Højesteret

E-mail: clj@pplaw.dk
Mobil: +45 40538082



ADVOKAT, PARTNER

Jesper Nørgaard

Møderet for Landsret

E-mail: Jn@pplaw.dk
Mobil: +45 29381206



ADVOKAT, PARTNER

Anders Troelsen

Møderet for Landsret

E-mail: at@pplaw.dk
Mobil: +45 20766343

Pind og partnere rådgiver om alle områder inden for bygge- og ejendomsbranchen og omfatter både private og offentlige bygherrer, entreprenører, tekniske rådgivere samt foreninger.

Vi bistår bl.a. med rådgivning om valg af entrepriseform, forsikringsforhold, udbudsret, transaktioner, erhvervslejeret og indgåelse af kontrakter, herunder dagbodsklausuler, betaling og rangfølgeproblematik. Vi lægger stor vægt på at gå i dybden med de tekniske aspekter af sagen, da dette er en afgørende forudsætning for at kunne rådgive klienten bedst muligt.

Eftersom tvister ofte er forbundet med store omkostninger og længerevarende sagsforløb, tilstræber vi altid at afdække mulighederne for en forligsmæssig løsning. Vi bistår med førelse af sager for både Voldgiftsnævnet Byggeri og Anlæg og domstolene, når en forligsmæssig løsning ikke er mulig.

Sjæleboderne 2, 1122 København K, 33 15 00 15



OVER 200 EJENDOMSPARTNERE FÅR EJENDOMSBRANCHEN SIKKERT I MÅL

Stor efterspørgsel på specialiseret hjælp fra ejendomsbranchens aktører giver fremgang i flere specialkontorer og ejendomsafdelinger i større advokatfirmaer

Af Kamilla Sevel og
Research Michael
Mortensen

Det er ikke mange år siden, at de fleste partnere i advokatfirmaer blev, hvor de var. Forstået på den måde, at karrierevejen gik fra fuldmægtig til advokat og måske partner. Og det er kun få årtier siden, at de fleste sager i ejendomsbranchen stadig var så enkle, at de fleste advokater kunne håndtere dem, og som klient var det vigtigste at se efter et (L) eller (H) som bevis på, at advokaten var så god, at han eller hun kunne føre en sag i Landsret eller Højesteret.

Det har ændret sig markant de seneste år. Komplexiteten og omfanget af de enkelte sager betyder, at der er mere end 200 partnere i danske advokatfirmaer, som må betegnes som specialiserede i bygge- og ejendomsbranchen eller i det, der i advokattemer ofte hedder Fast Ejendom og Entreprise.

De store kontorer tager cirka 4.000 kr. i timen for en partnertime, hvorefter prisen falder afhængigt af den

type medarbejder, der bruger timer på sagen. Dermed omsætter partnerne alene med en meget konservativ udregning og udfra en fakturerbar tid på cirka normal arbejdstid for over 1,2 milliarder kr. om året.

Estate Media har gennemgået de advokatfirmaer, der har specialiserede afdelinger indenfor fast ejendom og entreprise og i alt er der tale om mere end 200 advokater på partnerniveau og knap 600 i alt, der arbejder hovedsageligt med ejendomsbranchen.

Cirka tre gange så mange advokater og fuldmægtige sikrer altså, at sagerne kommer helt i mål viser opgørelsen, som omfatter alle kendte advokatfirmaer med advokater specialiseret i fast ejendom og entreprise.

Når man ser bag om gennemsnittet er der til gengæld meget store forskelle. Mens store firmaer som



- Flere og flere internationale investorer måler deres leverandører på diversitet, og det kommer også til os, siger partner Tobias Vieth, Lundgrens.

Kromann Reumert og Gorissen Federspiel har omkring 10 ansatte per partner, har de helt små en fordeling 1:1, mens nichekontorerne, der primært arbejder med specialerne typisk ligger på 1:3.

De seneste 5 år er der sket en markant vækst i antallet af advokater. Først og fremmest så er mobiliteten i branchen blandt andet opstået, fordi det kan være svært at se vejen til toppen samtidig med, at der er blevet større efterspørgsel på arbejdskraft. Det er simpelthen blevet nemmere at springe fra job til job.

Når man ser ned af listen med de mere end 200 partnere, så er der en klar overvægt af mænd i 50erne. Og i flere selskaber som Lundgrens og Accura er der kun mandlige partnere.

- Vi bliver nødt til at arbejde med vores diversitet i branchen. Det gælder i øvrigt også andre sociale forhold. Desuden kommer talentmassen især fra kvinderne, hvor 2/3 på jurastudiet er kvinder, og det nytter ikke noget, at de ikke kan se en karriere for sig i vores firma. Men det sker ikke fra en dag til en anden, siger partner Tobias Vieth, Lundgrens, der også er afdelingschef for fast ejendom og entreprise i advokatfirmaet.

Han forventer også, at dokumentation af diversitet kommer til at fylde mere i offentlige udbud. Men det fylder også internt. For der er ikke den samme tålmodighed som tidligere, hvis man ikke kommer til fadet blandt medarbejderne.

- Hvis de eksisterende partnere har klister på fingrene og ikke vil afgive de interessante sager, så vil talentmassen søge væk. Man skal sørge for at have noget at arbejde med ellers mister man de nye i firmaet, og jeg tror også, at man mister klienterne, siger Tobias Vieth.

I Kromann Reumert blev Max Stubkjær og Steffen Bang-Olsen partnere for nylig. Begge er rekrutteret i egne rækker.

- Hvis man ikke optager nye partnere, så er det jo ikke attraktivt at arbejde her. Vi synes selv, at vi har en god spredning, så vi kan dække branchen. Klienterne bliver jo også yngre og yngre. Men vi kan også godt se, at nogle af dem, vi sammenligner os med, ikke har fået nye ind i et stykke tid, og det er vi meget opmærksomme på ikke sker her, siger partner Flemming Horn Andersen, Kromann Reumert.

I Kromann Reumert er der en fordeling på cirka 1 partner per 10 medarbejdere. ➤



- Derfor arbejder vi også med flere forskellige titler som Director og senior advokat for at gøre det attraktivt. Hver gang vi får en sag ind, vurderer vi konkret, hvordan den skal partnerbemandes, siger Flemming Horn Andersen.

I advokatfirmaet Winsløw arbejder man bevidst med at skabe et arbejdsmiljø, der udover faglige ambitioner også tager højde for samfundsudviklingen, etik og bæredygtighed også i den enkeltes arbejdsliv.

- Der er mangel på yngre, dygtige jurister, som ønsker at komme ind i ejendomsbranchen. Det bliver nødvendigt, at ejendomsadvokaterne finder på nye tiltag for at tiltrække og fastholde de unge i konkurrence med mange andre attraktive muligheder i og uden for advokatbranchen. Høj løn vil ikke i sig selv være nok, hvis der ikke følger et meningsfuldt arbejdsliv med, hvor de unge fra karrierestart oplever at gøre en forskel både internt og eksternt, siger partner Andreas Antoniades, Winsløw.

Mathias Toxværd blev udnævnt til partner i Lund Elmer Sandager i 2018, og hans karriere har udviklet sig internt fra fuldmægtig til advokat og i 2018 til partner. Men selvom det ligner et stift fokus på partnerrollen, så er det ikke den mulighed, der primært har trukket i ham.

- Mit fokus har altid været arbejdsglæden og at være på en god arbejdsplads, siger Mathias Toxværd.

For ham har det blandt andet inkluderet Lund Elmer Sandagers tilgang til klienterne.

- Lund Elmer Sandager har ikke samme kapacitet som de store ejendomsafdelinger, men vi rammer det segment, vi går efter. Vi oplever da også, at vi er i stand til at tiltrække klienter, fordi fagligheden er i top, men omkostningsniveauet er lavere end hos de store advokatkontorer. Og så oplever vi, at mange af

vores klienter sætter pris på, at vi har en relation og en direkte kontakt til klienten.

Lund Elmer Sandager er knap 110 medarbejdere.

- Vi har ikke volumenmæssigt mulighed for for eksempel at sætte 10-20 ejendomsadvokater på en transaktion. Men det er heller ikke vores klienters behov. Hele vores forretningsstrategi går på, at vi har en relation og en direkte kontakt til klienten, og det giver en stor arbejdsglæde. Så da jeg blev spurgt om jeg ville være partner, var det helt naturligt for mig at sige ja. Jeg har altid følt, at min hobby var mit arbejde og kunne slet ikke forestille mig andet end at fortsætte her, fordi firmaet er en rigtig god arbejdsplads, siger Matthias Toxværd.

I Plesner, der er blandt Danmarks største advokatfirmaer, er der 4 mænd og en kvinde.

- Vi er fra 41-65 år i partnergruppen. Så vi har en ret bred demografi, synes vi selv. Og vi arbejder i udstrakt grad i teams for, at alle skal føle sig inkluderet, siger partner Anders Friis.

Han anerkender dog, at det i de store firmaer kan være svært at se toppen.

- Men for at kompensere involverer vi teamet i en lang række opgaver som ellers var forbeholdt partnerne. Vi udarbejder også særskilte karriereplaner for alle advokater og hjælper ret transparent vores medarbejdere med, hvad de skal. Jeg synes vi har en meget stor talentmasse og har nemt ved at skaffe og fastholde kvalificeret arbejdskraft. Men det er ikke det samme som, at vi ikke også altid er på udkig efter kompetente kolleger, siger Anders Friis.

Netop den størrelsesmæssige fordel har man i høj grad mærket hos Lundgrens, siden firmaet optog i alt 7 advokater fra Danders & Moore.

- Tidligere blev vi automatisk sorteret fra på nogle sager på grund af vores størrelse. Men efter vi nu er 35 i afdelingen og kan byde ind på de store sager har 2+2 givet 5, siger Tobias Vieth. ■

WINSLØW ADVOKATFIRMA

Som et specialistfirma med fokus på rådgivning af aktører i ejendomsmarkedet oplever vi vækst i efterspørgslen indenfor vores kerneområder ejendomstransaktioner, lejeret (bolig og erhverv) samt entreprise- og udbudsret.

Vores klare strategi er fortsat at være blandt de absolut bedste, når det gælder fast ejendom og entreprise, og at levere vores specialitydelser effektivt og i kombination med et personligt engagement og forretningsmæssig forståelse af vores kunders virksomheder og det marked, de opererer i.



Analyse af danske ejendomsadvokater:

HØJHUSADVOKATER ELLER

Advokater med en eller flere partnere med speciale i fast ejendom og/eller entreprise

Deleuran * Fisker Advokater * FLEXLAW ApS * VINCIT ADVOKATER * Alpha Advokater * ELMANN * Frede Tellefsen * Haldguttenberg * Nordia * IDEAL * TVC * Advokatfirmaet Børge Nielsen * Gangsted * Bruun Hjejle * Gangsted-Rasmussen * KLAR Advokater * Pind og Partnere * Vilstoft * Horten Advokatfirma * Kromann Reumert * NJORD Advokatfirma * Plesner * Sankt Petri Advokater * Accura * Dahl Advokatfirma * Gorrissen Federspiel * Lund Elmer Sandager * Lundgrens * Molt Wengel * SIRIUS Advokatfirmaer * Skau Reipurth & Partnere * NT advokater * Winsløw * Bech-Bruun * DLA Piper * HjulmandKaptain * Aumento Advokatfirma * Vingaardshus * Advokaterne Arup & Hvidt * Danders More * Focus * Husen Advokatfirmaer * Jordan Løgstrup * LEAD Rödl & Partner * Mazanti Korsø Jensen * Kammeradvokaten/Advokatfirmaet Poul Schmith

Specialistkontorer

Vilstoft * Frede Tellefsen * Molt Wengel * Fisker * NT Advokater * Pind og Partnere * Gangsted-Rasmussen * VINCIT ADVOKATER * Winsløw * Gangsted

Sådan fandt vi frem til opdelingen

Estate Media har gennemgået hjemmesider på alle kendte advokatkontorer specialiseret i bygge- og ejendomsbranchen. Herefter har vi skrevet og ringet til samtlige kontorer for at verificere tallene.

Vi har valgt at bruge intervaller, da der i branchen kan være forskellige definitioner af for eksempel begrebet partner, og vi har i videst mulig udstrækning forsøgt at sortere associerede partnere fra og kun medtage egentlige ejere af advokatfirmaerne.

Hvad angår antallet af medarbejdere kan det være et definitionsspørgsmål, hvorvidt en medarbejder eller advokat bruger hovedparten af sin tid i fast ejendom og/eller entreprise. Vi har i videst muligt omfang valgt at tilstræbe årsværk fremfor antal medarbejdere.

Tilføjelser til listen modtages gerne på sevel@estatemedia.dk

SPECIALISTKONTORER?

Advokater med mere end 10 medarbejdere i fast ejendom og entreprise

SIRIUS * Kammeradvokaten / Poul Schmith * Skau Reipurth & Partnere * NT advokater * Winsløw * Horten Advokatfirma * Vilstoft * Gangsted * HjulmandKaptain * Aumento Advokatfirma * Accura * Lundgrens * Bruun Hjejle * Molt Wengel * Dahl Advokatfirma * Kromann Reumert * Bech-Bruun * DLA Piper Denmark * Plesner * Gorrissen Federspiel

Advokater med mere end 5 medarbejdere per partner

Horten * ELMANN * Plesner * Kromann Reumert * Bruun Hjejle * Bech-Bruun * Vilstoft * Accura * Lundgrens * Gangsted * Molt Wengel * Dahl Advokatfirma * Gorrissen Federspiel

HER GÅR DET GODT

På trods af, at transaktionsvolumen er faldet i 2019 i forhold til sidste år, så er der ingen af de advokater, som Estate Media har talt med, der endnu har oplevet et egentlig fald i forretningen

Af Kamilla Sevel



Foto: Michael Mortensen

Første halvdel af året bød på et markant fald i transaktionsvolumen i ejendomsbranchen i forhold til 2018. Men at dømme på de advokater, som Estate Media har talt med, så ser det ud til at holde stik, at det ikke er antallet men størrelsen, der er faldet.

- Vi kan ikke mærke et fald i transaktionerne. Vi er vokset det sidste år, og det er primært på grund af transaktionsarbejdet. Men vi arbejder også aggressivt. Vi er nu kontorets største afdeling og kan godt stå på egne ben, så vi ikke længere er afhængige af, at M&A-afdelingen bidrager til vores sagsmængde, siger partner Tobias Vieth, Lundgrens.

Den skærpede konkurrence fører til skærpede priser.

- Vi ser øget priskonkurrence især på transaktioner, hvor flere investorer beder om priser hos 3 forskellige. Det ser vi ikke i lige så høj grad på opgaver, der løber over flere år som projektudvikling og lignende, siger partner Flemming Horn Andersen, Kromann Reumert.

Strukturen er væsentligt ændret på flere typer opgaver. Blandt andet ved, at der efterspørges faste priser ikke mindst fra internationale investorer.

- Vi er nødt til at holde budgetterne. Det dur jo ikke, hvis der er lavet en business case, hvor der er sat 100.000 kr. af til advokat, og så bliver regningen på 200.000, siger Tobias Vieth.

Før i tiden var det stort set utænkeligt, at advokaten påtog sig risiko. Men sådan er det ikke længere.

- Vi har nok 3-4 større transaktioner per år på 3-cifrede millionbeløb. Og det nye er, at vi nu lægger hovedet på blokken på, at det bliver til noget. Den tid, hvor advokaten bare skrev timer og fik sit salær lige meget hvad, den tror jeg er passé, siger partner Jesper Nørgaard, Pind & Partnere.

Jesper Nørgaard ser nye måder at arbejde sammen på fremadrettet både internt mellem advokaterne og andre af branchens rådgivere.

- Jeg tror, alle i branchen kommer til at tage mere ansvar. Jeg er af den opfattelse, at advokaterne fremadrettet bør arbejde tættere sammen med erhvervsmæglerne for at få løst de tvister, der opstår undervejs i transaktionerne, og derved sikre, at handlerne bliver gennemført. Det er min opfattelse af advokater og erhvervsmægler har meget de kan lære af hinanden i processen, hvilket vil skabe værdi for alle parter i en handel, siger Jesper Nørgaard.

Internt i branchen bliver der stigende fokus på advokaternes rolle som problemknuser fremfor en, der trækker fronterne op.

MAZANTI
ANDERSEN
KORSØ
JENSEN

Man bliver ikke Danmarks ældste advokatfirma ved at hænge sig i fortiden

Tværtimod. Det er vi blevet, fordi vi altid tænker fremad, udvikler og planlægger – for vores klienter og for os selv. Det er også en af grundene til, at vi ikke bare har klienter, men lange relationer.

I dag er vi et af landets ledende advokatfirmaer med kontorer i både København og Odense, der repræsenterer et stort antal danske og internationale erhvervsklienter.

Vi er førende specialister inden for fast ejendom og entreprise og rådgiver inden for alle aspekter på området, herunder komplekse ejendomstransaktioner, projektudvikling samt kontrakter og tvister for store entrepriseprojekter. Vi har en dyb kommerciel forståelse for ejendomsmarkedet, og ydermere har vi et bredt netværk og indgående kendskab til ejendoms- og byggebranchen.

Besøg os på www.mazanti.dk

Mazanti-Andersen Korsø Jensen
København – Odense



- Vi skal som branche blive bedre til at rådgive kommercielt og fungere pædagogisk, så vi kan forklare vores klienter komplekse forhold på en let forståelig måde. Alle har travlt og derfor er vores opgave at lette kundernes tilværelse. Men vi skal også lære at arbejde endnu bedre sammen, så vi medvirker professionelt til, at kunderne når deres kommercielle mål fremfor, at advokaterne under en proces definerer hinanden som modparter. Teamwork går dårligt sammen med store egoer. Det er blevet klart bedre i min tid som advokat – men vi kan altid gøre det bedre, siger Tobias Vieth.

I det hele taget forventer mange klienter i dag, at advokaten er deres forlængede arm.

- Der er en stigende forventning om, at ejendomsadvokaterne kan og vil åbne deres eget netværk for kunderne, så kundens kommercielle muligheder forbedres i forhold til konkurrenterne. Det gælder også internationalt, hvor advokaternes netværk med internationale spillere har værdi både i forhold til kundernes aktiviteter udenfor Danmark og i forbindelse med projekter, hvor udenlandske aktører kommer til det danske ejendomsmarked, siger partner Claudia Mathiasen, Winsløw.

I Winsløw forventer man, at opgaverne vil ændre sig i den kommende tid, hvor mange taler om recession.

- Konfliktløsning af tvister kan meget vel vise sig at blive et større område – navnlig hvis der sker en tilpasning af markedspriserne. I et nedadgående marked er aktørerne mindre villige til at finde løsninger, fordi pengene er færre og problemerne flere, siger Claudia Mathiasen.

I det hele taget bliver de tre store områder, entrepriseret, lejeret og transaktionshåndtering bare større og mere komplicerede.

- For eksempel ser vi en fortsat stor stigning i transaktionsarbejdet men også i rådgivning i forbindelse med garantierne ved tegning af Warranty & Indemnity insurance, som skal garantere, at parterne får det forventede ud af handlen, siger Tobias Vieth.

Lundgrens har som mange andre i branchen brugt en del tid på at undervise i håndteringen af AB 18 og forventer, at det næste bliver nye regler i forlængelse af opmærksomheden omkring brugen af §5 stk 2 om modernisering af udlejningsejendomme.

På lidt længere sigt vil makrodagsordener som klimatilpasninger også komme til at præge branchen.

- Den grønne omstilling vil snart vælte ind over ejendomsbranchen. Vi tror, der vil komme stort politisk fokus på, at bygningsmassen, som i dag står for en stor del af den samlede CO₂-udledning, bliver energiforbedret og renoveret. Der er bygningskrav i dag, som arbejder imod den grønne opstilling. Det forventer vi i langt højere grad end i dag bliver italesat af ejendomsbranchen over de kommende år, siger partner Andreas Antoniadis, Winsløw. ■

- Yderligere specialisering indenfor kerneområderne lejeret, entrepriseret og transaktioner er fortsat nøgleord. Navnlig boliglejeretten vil der komme øget fokus på blandt andet som følge af de mange opkøb af udlejningsejendomme til høje priser. Afkastet fra de bolig ejendomme vil komme under pres som følge af den politiske bevågenhed på området om lejens størrelse og regulering, siger Claudia Mathiasen, Winsløw.



IDA SARBORG-PEDERSEN
Advokatfuldmægtig



JACOB SKOVGAARD KRISTENSEN
Advokatfuldmægtig



LAURA HYANG KROER MADSEN
Advokat



MAGNUS MØRCH TUXEN
Advokatfuldmægtig



MARIEVON SICHLAU
Advokatfuldmægtig



PETER TINGLEFF ABILDGAARD
Advokatfuldmægtig

Det er med glæde og stolthed, at vi præsenterer vores seks nye talenter

I Lundgrens' afdeling for Fast Ejendom & Entreprise har vi blikket rettet fremad. Vi bestræber os på altid at gøre tingene bedre, mere grundigt og mere effektivt. Det skaber succes for vores kunder, og det har skabt travlhed på kontoret i Tuborg Havn. Så meget, at vi nu byder seks nye talenter ombord.

Vi glæder os over, at vi kan tiltrække markedets skarpeste hoveder, så vi fortsat kan tilbyde enestående rådgivning og service. Det er godt nyt, både for os og vores kunder. Og det vil vi ikke holde for os selv.

FRA PROCES TIL ANALYSE

Mens nogle ejendomsadvokater er overbevist om, at digitalisering bliver det næste store, er andre overbevist om, at dedikeret rådgivning er vigtigere end automatiske processer

Af Kamilla Sevel



Kan en computer forudsige en juridisk afgørelse? Eller kan en computer processere alle de kedelige data, så advokaten kan bruge sin tid på at analysere og rådgive. Det bliver nogle af de kommende års store spørgsmål i den juridiske verden. Spørgsmålet er ikke unikt for ejendomsbranchen, men det er nok endnu mere aktuelt, fordi datamængden er så stor i forbindelse med ejendomshandler, og fordi investorerne efterspørger større mængder af data.

De vil gerne have afdækket alt fra, hvordan en given sag kan udvikle sig, hvordan lejen udvikler sig i forskellige scenarier eller hvilke muligheder, der kan være for forbedringer og renovering eller det kan en gennemgang af risikoeksponeringen i forhold til forskellige lejergupper og deres kontraktsammensætning.

- Vi arbejder med en digital strategi. Dels udvikler vi produkter selv og bruger en del ressourcer på det, men vi har også eksterne softwarefirmaer til at hjælpe os, siger partner Anders Friis, Plesner.

Derfor er flere advokathuse begyndt at overveje, hvordan de får automatiseret processerne. Men det er ikke helt nemt for dels skal der tages en beslutning om, hvor advokatfirmaets snitflade skal være, og dels skal der sættes mange ressourcer af til implementering. Men om der er tale om kunstig intelligens eller en hurtigere computer, er der ikke noget klart billede af.

- Alle taler om AI, men vores indtryk er, at det indtil videre er mere italesat end eksisterende, men når det kommer, vil det få stor betydning for branchen, siger partner Flemming Horn Andersen, Kromann Reumert.

Selvom det i de store advokathuse er muligt at sætte ressourcer af til at arbejde med digitalisering, så deler man den holdning lidt længere nede af Nordhavnsvej hos Plesner. Her tror man ikke på, at den megen snak om AI er relevant her og nu.

- Til gengæld tror jeg, at der er tale om en digitalisering og effektivisering, som vi kommer til at tage del i. Mængden af data, som vores klienter beder os indsamle bliver større og større, og der bliver stigende brug for reel rådgivning fremfor, hvad der står i dokumenterne, siger partner Anders Friis.

For et lille kontor med 13 medarbejdere er det slet ikke muligt at afsætte ressourcer til forberedelse af digitalisering.

- Det er klart, at de store kontorer har klienter, der efterspørger en omfattende due diligence rapport, hvor der skal processeres mange data, før den kan leveres. Det kan vi ikke levere, og vi har pt ingen indikationer på, at kunderne efterspørger det. De vil hellere have, at vi leverer direkte rådgivning, hvor der er skåret ind til benet, siger partner Jesper Nørgaard, Pind & Partnere.

En af udfordringerne er også, at hvis klienterne efterspørger en højere grad af digitalisering, så står det ikke klart, hvordan.

- Vi må lære at forstå deres virksomheder og måden de fungerer på og rejser kapital og deraf, hvor efterspørgslen er, men vi kommer ikke til at være first movers, siger partner Tobias Vieth, Lundgrens.

Det er specialistkontoret Winsløw enig i. Og for at have fingeren på pulsen har firmaet meldt sig ind i foreningen PropTech Denmark.

- Der tales meget om PropTech, men advokater er af natur ikke first-movers. Så advokatbranchen afventer udviklingen, selvom vi alle er overbevist om, at ejendomsadvokaterne er nødt til at finde deres rolle og opgaver i den teknologiske udvikling og i langt højere grad end hidtil konstruktivt bidrager til udviklingen. Hos kunderne er der fortsat fokus på endnu mere specialiseret rådgivning til en markedskonform pris, så det forudsætter teknologiske løsninger hos advokaterne, som reducerer kundens omkostninger til for eksempel juridisk due diligence, siger partner Claudia Matthiasen, advokatfirmaet Winsløw. ■



Et team af ejendomsspecialister

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

Læs mere og find os på www.bechbruun.com



FRA SKRIVEBORD TIL COFFEE TABLE

Medieverdenen udvikler sig, og det gør ejendomsbranchens eget magasin også med en ny stærk grafisk identitet og nye redaktionelle formater

Ejendomsbranchen udvikler sig på flere nye fronter, og det gør mediebranchen også. Derfor sidder du med en udgave af Estate Magasin i hånden med en ny stærk grafisk identitet og ikke mindst en ny oplevelse.

- Vi lever i en foranderlig tid. Printmediet har vist sig at være langt stærkere end sit rygte, men det er utrolig vigtigt, at det til gengæld tilbyder en lækker og inspirerende oplevelse både hvad angår indhold og format, siger chefredaktør Kamilla Sevel, Estate Media.

Estate Magasin har gennem de sidste udgaver tilføjet flere nye redaktionelle tiltag. Der er samtidig blevet

skruet op for de gode billeder og fintunet på detaljer, hvad enten det gælder den gode præsentation af nøgletal for branchen eller det er personportrættet, der giver baggrunden for branchens aktører.

- Nyhedsbilledet er broget i 2019. Der er masser af kilder til information men færre, der leverer brugbar viden. Vi fastholder den redaktionelle linje, der fra starten har betydet, at vi hellere leverer kvalitet end kvantitet. Mængden af nyheder er ikke afgørende for det er netop ikke svært at finde viden. Det vanskelige består i at udvælge det vigtige og sikre sig, at man er branchemæssigt dækket ind uden at bruge alt for lang tid på at være velorienteret. Det har været Estate

Medias vision helt fra starten, at vi skal sørge for at tage læserne i hånden og sørge for at udvælge det relevante indhold fremfor at levere store tidskrævende mængder af nyheder og lange ubetydelige interviews.

Estate Media har valgt en anden strategi.

- Online udkommer vi hver dag med en stor håndfuld vigtige nyheder. Vi udvælger dem for læserne og sørger for at kvalitetstjekke dem på baggrund af en tillidskontrakt om, at vi med næsten 30 års erfaring i ejendomsbranchen kan vurdere, hvad der er uundværlig viden for at være dagligt opdateret. Men ejendomsbranchens aktører er også travle mennesker, og derfor skal nyhedsudbuddet være skarpt og præcist skåret med respekt for den tid, som branchen ofte har for lidt af.

Når der så til gengæld er tid til at fordybe sig, byder magasinet ind. Derfor skal det være en fryd at få i hånden, når man vælger at kaste sig over indholdet.

- Den eksklusive og lækre læseoplevelser får man i magasinet, hvor vi med samme mavefølelse dykker om bag nyhedsstrømmen og sætter mennesker bag analyser, undersøgelser og frontfigurer. Vi har valgt at opdatere både fonte, udkomme med en endnu lærkere forside med soft touch og ikke mindst sikre os, at den måde, vi lay-outer magasinet på, følger en række af de sidste nye internationale trends fra business-magasinverdenen, siger Kamilla Sevel. ■



JEPPE PÅ BJERGET

*Ole Schrøder er ny formand
for Byggesocietetet*

Af Kamilla Sevel

Ludvig Holbergs komedie Jeppe på Bjerget er fra 1722. Byggesocietetet er fra 1937 og nu er Ole Schrøder vågnet op som formand.

I Ludvig Holbergs komedie vågner Jeppe og spekulerer på, om han er kommet i himmelen, eller om han stadig er levende. Han ændrer hurtigt karakter fra at være undertrykt og hundset med af alle og enhver til selv at blive undertrykker. Sådan går det næppe for arkitekt Ole Schrøder, der den 5. september blev valgt til formand for Byggesocietetet. For han vil gerne have hele branchen med sig med et mål om at blive stærkere som helhed.

Hans personligt vigtigste dagsorden som medstifter af arkitektfirmaet Tredje Natur i 2012 er i mellemtiden også blevet hele branchens dagsorden. For Tredje Natur er bæredygtighed nemlig omdrejningspunktet, og det vil han bruge som afsæt for at favne hele bygge- og ejendomsbranchens dagsorden.

– Alle, der kender mig, ved, at bæredygtighed er min altoverskyggende dagsorden. Den tager jeg selv-sagt med mig ind i Byggesocietetet, sagde Ole Schrøder, om baggrunden for, at han har valgt at stille op som formand.

- Det er min ambition at udfordre og udvikle rammerne for Byggesocietetet. Med de mange kvalificerede medlemmer er jeg overbevist om, at vi i endnu højere grad kan være med til at skubbe branchen i en positiv retning, siger formand for Byggesocietetet og partner i Tredje Natur, Ole Schrøder.

Foto: Tredje Natur

Byggesocietetet blev stiftet tilbage i 1937 af bygherre Frederik Christian Boldsen. Det var svært at skaffe opgaver nok i de år, og derfor så han en klar fordel i at stå sammen både for at bedre branchens vilkår og for at hjælpe hinanden på tværs af faggrupper. Selvom rammevilkårene på nogle punkter i dag er anderledes, så er det fortsat de to vigtigste opgaver for Byggesocietetet.

NETVÆRK FOR BYGHERRER

I starten var det kun et netværk for bygherrer, men med tiden blev man enige om også at indlemme ingeniører og arkitekter, da de jo i vid udstrækning delte de samme interesser og siden kom hele ejendomsdelen af branchen med.

Ole Schrøder er blevet valgt nu, fordi Tony Christrup har siddet 8 år. Det var en del af de nye tiltag, som formandskabet indførte, da Tony Christrup kom til efter Lars Heilesen, der havde siddet 29 år på posten.

– Byggesocietetet har været gennem en rivende udvikling de senere år med markant medlemstilgang og større synlighed. Nu skal stafetten gives videre, og som landsformand er jeg meget glad for, at det er en enig landsbestyrelse, der bakker op om Ole Schrøder. Han er det helt rigtige menneske med den helt rigtige baggrund på det helt rigtige tidspunkt, siger Tony Christrup.

Ole Schrøder er 46 år, og han har været medlem af Byggesocietetet i 12 år.

– Med Oles mangeårige engagement i Byggesocietetet og ubetingede fokus på bæredygtighed kan Ole være med til at videreføre vores strategi omkring de 17 verdensmål og fremfor alt være med til at sætte en mere tydelig dagsorden for bygge- og ejendomsbranchen, så vi sikrer fokus på økonomisk bæredygtighed, siger Tony Christrup om formandsskiftet.

Ole Schrøder er født i Sønderborg og blev oprindeligt uddannet tømrer. Men en god chef skubbede på og fik ham til at forfølge sin drøm om at blive arkitekt. Det blev han i 2004 fra Det Kongelige Danske Kunstakademi og inden han startede Tredje Natur sammen med partner Flemming Rafn Thomsen nåede han forbi arkitektfirmaet BIG, hvor han var i over 5 år som seniorprojektchef.

– Jeg har besluttet at stille op til valg som landsformand for Byggesocietetet, fordi det er et netværk, som har givet mig så meget gennem nu 12 år. Det er en helt unik forening, fordi den favner hele branchen i hele landet. Jeg føler mig lidt som Jeppe på bjerget, der vågner op i baronens seng. Kan det nu virkelig være rigtigt?, siger Ole Schrøder.

STEJL LÆRINGSKURVE

Ole Schrøder forventer en stejl læringskurve.

– Det er en stor forening med en lang historie, som helt naturligt vil tage mig noget tid at lære bedre at kende. Nu vil jeg komme ind under huden på Byggesocietetet og dets organisation og medlemmer og på den ➤

Ole Schrøder afløser Tony Christrup, der har været formand for Byggesocietetet i 8 år, og nu i stedet kan hellige sig sin stiling som direktør i AG Gruppen.



baggrund skabe mig det rigtige overblik og platform for de næste par år, siger Ole Schrøder.

TO DAGSORDENER

Hans primære tilgang til rollen som formand kommer til at udspringe i de to dagsordener, som den afgående formand Tony Christrup også påpegede som Byggesocietetets afsæt i de kommende år.

– Vi skal se på, hvordan vi gør bæredygtighed konkret. Det er jo oplagt, at det er en dagsorden, som Byggesocietetet også har fundet helt nødvendig. Det bliver i stigende grad efterspurgt i hele branchen, og det vil jeg se på, hvordan kan implementeres, så der kommer mere retning på. Det har jeg en stor viden om

og en personlig interesse for gennem Tredje Natur, siger Ole Schrøder.

Han har også overvejet konsekvenserne for arkitektfirmaet, som han har stiftet og ejer sammen med Flemming Rafn Thomsen.

– Det er naturligvis både et spørgsmål om den tid, jeg kommer til at bruge på det, men også om hvordan tilknytningen til Byggesocietetet kommer til at have indflydelse på den måde, jeg bliver opfattet på. Jeg har besluttet, at der er flere spændende muligheder i formandskabet end risici, og jeg glæder mig helt vildt – udover, at jeg stadig føler mig lidt som Jeppe på bjerget, siger Ole Schrøder, der nu skal til at sætte sig grundigt ind i Byggesocietetets mange udvalg, landsdele og øvrige funktioner godt hjulpet af sekretariatet med sekretariatschef Lars Sønderskov i spidsen.

MENNESKELIGE SVAR PÅ MENNESKESKABTE PROBLEMER

Ole Schrøder kalder Tredje Naturs projekter for menneskelige svar på menneskeskabte problemer, hvor man anviser, hvorledes verdensmålene i praksis kan implementeres i byggeriet.

I sit åbningsindlæg på Ejendomsdagene 2019 slog Ole Schrøder da fast, at den bæredygtige omstilling ikke er et fremtidsfænomen, men noget der sker lige nu og her.

– Det er nu, vi har momentum i branchen, og hvis vi står sammen, kan vi skabe bæredygtige løsninger, der samtidig giver en god bundlinje, sagde Ole Schrøder blandt andet.

Han påpeger, at der grundlæggende er tre strømninger, vi som samfund og branche skal forholde os til – nemlig urbanisering, nye boformer og klimaforandringer. Men selvom udfordringerne ændrer sig, så ændrer måden vi netværker og udvikler branchen på sig ikke.

– I bund og grund handler det om ærlighed og ordentlighed, og det skal Byggesocietetet være med til at understøtte samtidig med, at vi faciliterer et generationsskifte og skaber mulighed for, at vi lærer mest muligt af hinanden i branchen, siger Ole Schrøder. ■

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

ULVEN KOMMER

Butiksmarkedet er midt i et paradigmeskifte og konsekvenserne af markedstransformationen viser sig nu. Men lejere, udlejere og investorer har svært ved at tilpasse sig

Af Kamilla Sevel og Søren Duran Duus

I flere år er der blevet råbt ”ulven kommer” i butiksmarkedet. Alligevel er det som om, at der efter stor efterspørgsel på både butikker og butikscentre i en årrække i 2019 er kommet en markant opbremsning.

- Det kan der være flere forklaringer på. Vi oplever dog ingen dramatisk ændring, men en glidende tilpasning, siger Senior Director og Head of Retail, Ole Hammershøj, CBRE.

Og den er der ingen diskussion om. Internetsalget er nemlig stigende og udgør nu 10 procent af det samlede detailsalg. Dermed er der brug for færre kvm butiksareal. En af de vigtigste konsekvenser er, at der sker en markant spredning i udviklingen i lejeniveauer inden for detail- og butiksejendomme i 2019.

Mens de butikker, der præsterer bedst på de nordiske markeder, har haft et af de stærkeste år i 2019, så er det endnu sværere for de butikker, der allerede har mødt nedgang.

Og det kunne mærkes, da 225 ejendomsfolk på konferencen Ejendomsdagene blev spurgt, hvilken aktivklasse de fandt mest interessant. Kun 4 procent

fandt, at retail bliver mest interessant, mens hele 43 procent gik efter bolig. Men selvom retail i øjeblikket bliver talt ned af flere investorer, så er der primært tale om en glidende overgang til et retail-segment, hvor kunderne er mere selektive.

- Jeg er ikke bekymret for detailhandlens fremtid. Jeg synes derimod, at vi har en meget spændende udvikling foran os. Der vil komme stigende krav til dem, der arbejder med detail- og butiksejendomme, men mange muligheder vil også byde sig for dem, der har den rette viden, og som er villig til at se det som en innovationsmulighed, siger Max Barclay, Head of Newsec Advisory, i Newsecs seneste rapport.

GODE EJENDOMME BLIVER BEDRE

Priserne viser tydeligt, at gode ejendomme bliver bedre og dårlige bliver endnu værre.

- Mens high street ejendomme er steget med 4 procent, er butikker på mindre søgte beliggenheder faldet med 8 procent i 2019. Shoppingcentre som helhed er faldet med 11 procent, viser rapporten fra Newsec.

En af effekterne er, at generelle tendenser ikke kan bru-



← En af de ting, der er hårdt for detailhandlen i Danmarks store byer er, at Debenhams, der ejer Magasin, kører aggressive kampagner med for eksempel 20 procent på hele varegrupper. Det går direkte ud over bundlinjen i store dele af detailhandlen, der kan være nødt til at følge med.

↓ Gennemsnitligt er lejepriserne på retail faldet med godt 3 procent i 2019.

ges til så meget, for det er mikrobeliggenheden, der er afgørende for den gode investering og udlejningscase.

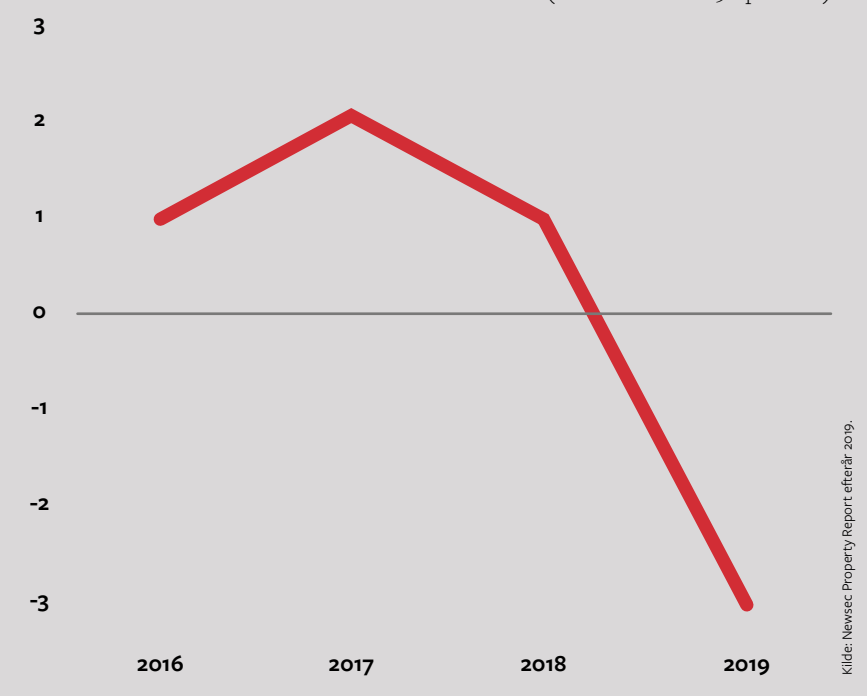
- I øjeblikket er den negative effekt af øget nethandel større end den positive effekt fra stigende privatforbrug, men på mange handelsgader i de større byer går det rigtig godt. Nogle steder er lejen kommet så højt op, at butikkernes indtjening kan have svært ved at bære det, så ledige butikslokaler på de attraktive strøggader kan være udtryk for, at udlejerne tester markedet, siger analysechef Stig Plon Kjeldsen, Nordicals København.

Det understøtter nye tal fra udlejningsportalen Ejendomstovet, der viser, at lejepriserne på butikslokaler i Østjylland er på det højeste niveau i over 9 år med stigninger på 10 procent. Samtidig er antallet af butikslokaler i udbud steget med 26 procent i samme periode, hvilket under normale markedsforudsætninger ville lyde modsætningsfyldt.

- Det er især udbuddet af mindre lokaler i størrelsen 0-500 kvm, som er steget. Her er der en stigning i udbuddet på 38 procent, mens butikslokaler over 500 kvm kun er steget med 0,5 procent i samme periode, siger analytiker Nicholas McFall, Ejendomstovet. ➤

LEJEPRISSTIGNINGER I NORDEN

(retail – 2016-2019 i procent)



Kilde: Newsec Property Report efterår 2019.

“ FØR VAR DER MÅSKE 3-4 BUTIKKER I EN BY, DER FORHANDLEDE EN VARE. I DAG KAN DEN KØBES I HELE VERDEN HJEMME FRA SOFAEN. ”

Ole Hammershøj



Det svarer godt til, at det er sidegaderne og de mindre byer, der er ramt. Men ledigheden er trods alt ikke steget mere på trods af, at der er kastet mange ledige butikker i markedet i de seneste år. Kiwi-kæden med 103 butikker lukkede i april 2017, og få uger efter varslede tyske Aldi lukning af 32 forretninger.

ABSORBERET AF MARKEDET

Coop har desuden lukket 47 Fakta-butikker og kæder som for eksempel BR og Inspiration har forladt mange strøggader. Men de er stort set absorberet af markedet.

- Vi registrerer ikke stigende efterspørgsmål på butikslokaler, men markedet har efterhånden fordøjet, at dagligvarekæderne lukkede næsten 200 butikker, de fleste ret store lejemål. Efterfølgende har nogle kæder så åbnet nye butikker. En anden forklaring er, at ledige butikslokaler en del steder overgår til for eksempel beboelse eller klinikker, fordi nogle kommuner er blevet mere fleksible, siger detailhandelschef Frank Heskjær, EDC Erhverv Poul Erik Bech.

Det viser sig blandt andet i byer som Helsingør og Hillerød.

- Tomgangen er på vej ned efter den toppede i 2018 i Helsingør kommune med cirka 14.000 kvm, så er vi nu nede på 4.000. I Home Erhverv har vi en klar fornemmelse af, at stemningen er vendt, og at flere trodser detailkrisen ikke mindst ved til dels at genopfinde branchens muligheder.

Indehaver Mikkel Søby, Home Erhverv Danmark, oplever til gengæld også, at der er nogle, der slet ikke har set, hvad der er ved at ske.

- Der er en række mere traditionelle detailhandlere, som ikke har set endnu, hvad der rammer dem. Der er ikke tale om en generel eller permanent butiksdød, men der er tale om, at man skal være klar til at tænke i nye retninger. Jeg er personligt ikke i tvivl om, at detailhandlen om 5-10 år vil være stærkt forandret, men omstillingen har været længere tid om at få fat end jeg havde forventet, siger Mikkel Søby.

NETHANDLEN HAR IKKE HELE SKYLDEN

Forandringerne er ikke udelukkende relateret til nethandlen.

- Problemerne i øjeblikket handler om manglende omstillingsparathed i detailhandlen. Forbrugerne vil have noget andet og mere end det, man har set tidligere, siger Mikkel Søby.

Det er også Senior Director og Head of Retail i CBRE, Ole Hammershøjs, op- ➤



MÆGLER MASKINE ELLER ERFARINGS TEAM?

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

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

fordelt på 10 butikker, som vi synes er det stærkeste team i branchen.

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

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



fattelse. Han har haft en række udlejninger i det indre København i den seneste tid.

- Antallet af nye internationale lejere er ikke helt så overvældende som tidligere, men der er fortsat fornuftig interesse fra både danske og internationale brands, siger Ole Hammershøj.

Han var en af de første i markedet til at sige, at der var et begyndende mismatch mellem udbud og efterspørgsel. Det er den problemstilling, der er synlig nu.

- Og nu er jeg måske en af de første til at sige, at det ikke er helt så slemt, men at markedet er blevet mere differentieret, og det kan ikke undgås, at der kommer et pres på lejen på nogle typer lokaler med det udbud, vi ser i øjeblikket. Værdien af et butikslokale er på langt sigt en funktion af, hvilken

STOR INTERESSE FOR CENTRUM AF KØBENHAVN

CBRE oplever fortsat stor interesse for at placere sig på high-street i København. I 2019 har mæglerfirmaet stået for følgende udlejninger:

- **AMAGERTORV 19** – lejer ikke officiel endnu
- **STORE STRANDSTRÆDE 19** – ba&sh
- **KØBMARGERGADE 15** – Sandro
- **ØSTERGADE 7-9** – Zadig & Voltaire
- **FREDERIKSBERGGADE 1A** – apotek
- **FREDERIKSBERGGADE 3** – lejer ikke officiel endnu
- **KRONPRINSENSGADE 6** – lejer ikke officiel endnu
- **BREMERHOLM 4** – lejer ikke officiel endnu

På Frederiksberggade 1A er der rykket et apotek ind for nylig.

Stigende efterspørgsel på grøn finansiering

Farven grøn rimer i den finansielle sektor på både sund fornuft og sund forretning. Det stadigt større globale og nationale fokus på klimaet hænger naturligt sammen med stigende efterspørgsel efter bæredygtige produkter og løsninger – også når det handler om ejendomsfinansiering.

V i ønsker at støtte vores kunders ambitioner om at opføre grønne bygninger ved at kunne tilbyde dem attraktiv finansiering i form af grønne lån, og på den måde være med til at understøtte den øgede efterspørgsel på energicertificerede ejendomme. Det er en udvikling, som vi forventer vil accelerere de kommende år, og det er baggrunden for, at vi tilbage i marts måned lancerede det grønne realkreditlån til erhvervskunder – i øvrigt som det første realkreditinstitut i Danmark, siger Claus Havn Sørensen, underdirektør i Storkunder Ejendomme i Realkredit Danmark / Danske Bank.

Helt overordnet handler det om at investere i vedvarende energi, energioptimering og andre grønne projekter, der bidrager til reduktion af CO2-udledninger. I bygge- og ejendomsbranchen oversættes disse klimamål til stigende ambitioner om at bygge bæredygtigt, investere i nye lavenergiejendomme og gennemføre energibesparende forbedringer af bestående ejendomme etc. Samtidigt er efterspørgslen af grønne obligationer, som udstedes til at funde de grønne lån, også stærkt stigende blandt andet af pensionskasserne. Alt andet lige vil det betyde, at den grønne finansiering, også ud fra et økonomisk perspektiv, vil blive mere attraktiv at vælge for ejendomsinvestorerne.

EN NATURLIG UDVIKLING

Hos naboerne i Sverige har grøn finansiering været både almindelig og udbredt i mange år, og i Danmark er de grønne lån nu for alvor ved at vinde indpas.

Vores opgave som realkreditinstitut er først og fremmest at sikre vores kunder de bedste og billigste lån overhovedet. Når vi samtidigt kan gøre finansieringen grøn, så er det ekstra godt. For nogle af vores kunder kan det næsten ikke gå stærkt nok med grøn finansiering. Det passer til deres syn på en grøn verdensorden, og de ser det som en naturlig del af deres måde at drive virksomhed på, siger Claus Havn Sørensen.

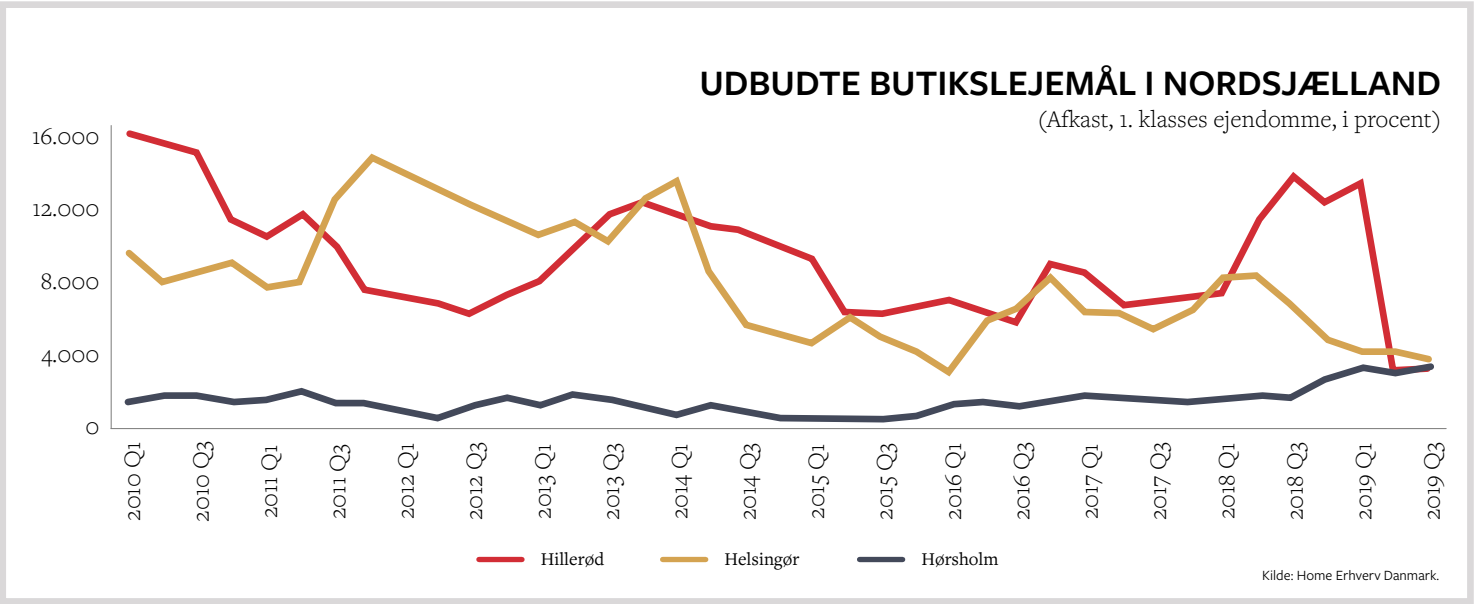
Læs mere på www.rd.dk eller kontakt Realkredit Danmark / Danske Bank på 55 85 02 11 og hør mere om finansiering med grønne lån. ■

OVERORDNEDE KRITERIER FOR OPTAGELSE AF GRØNNE LÅN

- Kontor-, boligudlejnings- og uddannelsesejendomme, der som minimum er klassificeret med Energimærke klasse A eller B, eller
- DGNB eller LEED guld certificering, eller
- BREEAM certificering: “very good”



Der er ikke nogen alarmerende udvikling i antallet af tomme butiklokaler i Nordsjælland.



omsætning og indtjening, en detailhandler vurderer, kan opnås. Nogle detailhandlere har med ændringer i forbrugeradfærden, stigende online salg og den øgede pristransparens på forbrugsgoder, som blandt andet internettet medvirker til, sværere ved at opretholde sine marginer i det nuværende marked, siger Ole Hammershøj.

For selvom det ”kun” er 10 procent af varerne i det danske retailmarked, der handles online, så har det betydning.

- Der er sket en løbende ændring, men ikke noget markant eller pludseligt skred. Med flere lokaler i udbud får nye aktører bedre adgang til markedet, hvilket er positivt. Samtidig er det naturligt for en detailhandler at overveje, om den nuværende butik har den rigtige beliggenhed og konfiguration. Derfor ser vi også, at nogle detailhandlere vælger at flytte deres butik. Det er det, der giver sig udslag i, at de gode butikker bliver bedre, og de dårligere får det endnu sværere, siger Ole Hammershøj.

En anden tendens er et ryk fra centre til bymiljøer og specialbutikker. Det ser man blandt andet i Helsingør, hvor Home Erhverv igennem de seneste 5 år har optalt de handlendes bevægelser hver fredag.

- I Helsingør city er sket en interessant udvikling på forskellen mellem de tre gågader, Stengade, Bjergegade og Stjernegade. Tidligere har bycenteret for enden af Stengade været den store magnet i antal besøgende. Men de nye tal viser, at forskellen mellem Stengade og de øvrige gader er faldet betydeligt. Der er nu omkring 50-100 personers forskel, hvor forskellen tidligere lå på 200-300 i forskel. Vi ser et tydeligt tegn i mange byer, for eksempel i Hillerød på, at trafikken koncentrerer sig om det lokale bycenter. Derfor er det en spændende og anderledes udvikling, vi oplever i Helsingør, og det er interessant om den tendens fortsætter, siger Mikkel Søby.

Han forventer kun, at butikker på de bedste placeringer på længere sigt vil kunne holde deres udlejningsniveau. De øvrige vil blive udfordret.

- Fremtidens handelsby skal være præget af individuelle butikker, der giver byen et særpræg, og som ikke bare kan erstattes af nethandel. Det kræver også et stort udbud af caféer og restauranter og uventede oplevelser i et spændende bymiljø.

Stifter af EDC Erhverv Poul Erik Bech kunne godt tænke sig, at flere kommuner understøttede det i højere grad.

- Nogle kommuner har forstærket nethandelens tendenser ved at dræne bymidter og handelsgader for liv. De har godkendt indkøbscentre og boksbutikker uden for centrum, og nogle har flyttet uddannelsessteder til udkanten af byen, selv om unge er med til at skabe liv. Det er på tide, at kommunalpolitikkerne sætter bymidten på dagsordenen og aktivt opstiller et mål om at genskabe liv, hvor det er muligt, siger Poul Erik Bech.

BUTIKSSTRUKTUREN KAN FORTÆTTES

Ud over at samle en bys aktiviteter i centrum har han to forslag.

- Mange steder er det oplagt at fortætte butiksstrukturen, så butikkerne bliver koncentreret på et mindre areal – og tit kan tomme butikker i udkanten af bymidten med fordel omdannes til boliger. I for eksempel Ribe virker byen meget levende trods et relativt beskedent antal butikker, og det er netop fordi butikkerne ligger på en forholdsvis lille strækning, siger Poul Erik Bech.

Men det er ofte netop for at skærme bymidten fra mindre livlige elementer i bybilledet i form af liberalt erhverv, at mange byer regulerer anvendelsen af butikkerne.

- Men alternativt til tomme lokaler kunne fitnesscentre, sundhedsklinikker og ejendomsmæglere trække besøgende til. Vi støder jævnligt ind i lokalplaner, hvor liberale erhverv ikke må ligge i stueplan, siger Poul Erik Bech.

En anden udfordring for at få halvtomme butikker i



På Købmagergade 15 er det franske mærke Sandro rykket ind.

spil er, at ejendomsejerne ligesom detailhandlerne endnu ikke har erkendt, hvad der rammer dem. Derfor prissættes nogle ejendomme for højt. Det oplevede partner Kathrine Heiberg for eksempel, da Reteam i august købte Nordcentret i Frederiksværk sammen med en række sydafrikanske investorer.

Centret var prissat af Colliers til 60 millioner kr. og med en opsigelse fra Meny, som var ankerlejer, så havde det svært ved at blive solgt. Det nye konsortie med Kathrine Heiberg i spidsen, som har udviklet ➔

“ DANSKERNE HANDLEDE VARER PÅ NETTET FOR 133,5 MILLIARDER KR. I 2018. OVER HALVDELEN AF INDKØBENE VAR REJSER. ”

DIBS

På grund af den store investorinteresse for både high-street ejendomme og butikcentre er afkastet stabilt lavt..

ejendomme i næsten 25 år, har givet lidt over halvdelen.

- Butiksejendomme har det svært i øjeblikket for vi står overfor et paradigmeskifte i den måde, de skal drives på. Man kan ikke købe en ejendom, sidde på et kontor i København og få en ekstern administrator til at stå for udlejning og huslejeopkrævninger. Den model fungerer bare ikke længere. Man er nødt til at

have en helt anden form for hands-on og være tilstede i miljøet for at aflæse, hvad der skal til, siger Kathrine Heiberg.

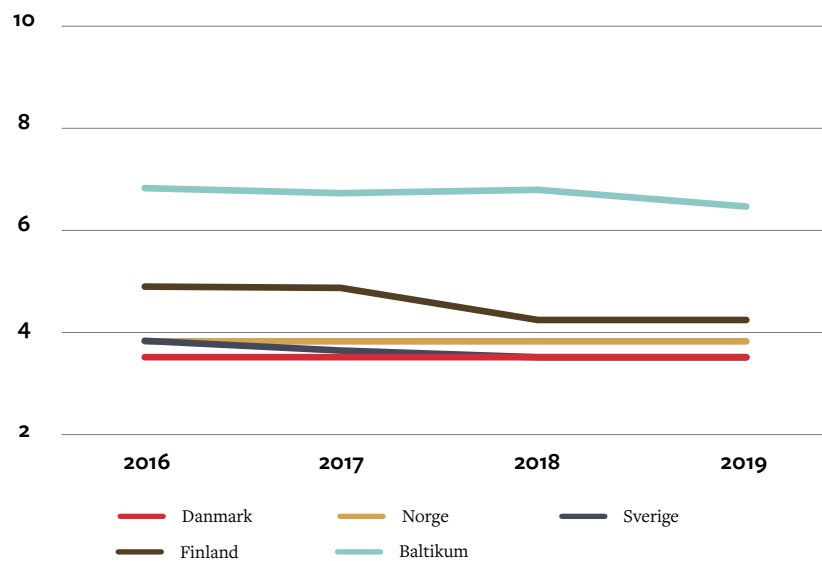
Reteam har hjulpet andre udlejere indtil videre med at skabe liv og genopfinde koncepter, men er nu selv medinvestor på centret i Frederiksværk.

- Vi ser en case, som andre måske ikke ser, fordi vi tror på, at vi kan komme ind og skabe værdi. Vi lagde ud med at spørge hele byen om, hvad som er vigtigt for dem, når de skal handle/shoppe. Vi fik 600 svar på 3 døgn. Derefter inviterede vi alle til at åbne en midlertidig butik i de tomme lejemål i efterårsferien. Udover en masse interesserede til den event, så fik vi kontakt med tre potentielle lejere, siger Kathrine Heiberg.

Udfordringen er også, at mange af de små centre ikke kan bære udgiften til rådgivning og turn-around i en ny business case. Så hvis man ikke har kompetencerne i huset i forvejen og står med et center fra for eksempel 70'erne, som har fungeret før, men ikke gør det længere, så er der kun en udvej.

- Vi kommer i ejendomsbranchen til at tage lejerne langt mere alvorligt og håndtere ejendommene på en helt ny måde. Folk har masser af penge, men de gider ikke bruge dem, hvis tilbuddene ikke er i orden. Og så vil vi se nedadgående priser på den type ejendomme. Så mit råd til investorer er: Hvis du ikke sidder med de gode ideer til, hvordan du skal udvikle din retails ejendom, så se at få den solgt, siger Kathrine Heiberg. ■

HIGH STREET RETAIL (Afkast, 1. classes ejendomme, i procent)



HVORDAN TILFØJER MAN VÆRDI SOM PARKERINGSSKAB?

„Vores ambition er at være ejendomsbranchens foretrukne samarbejdspartner inden for parkering.

Vi tror på at bringe innovative tekniske løsninger til bordet, som gør parkering nemmere for alle parter – pladsejere såvel som brugere af pladserne. Derfor har vi produkter for digitale parkeringstilladelser, som vores app APCOA FLOW, tabletløsning til receptioner, nummerplade genkendelses systemer mv. Dette er for at gøre parkering gnidningsfrit for brugere af p-pladser i hverdagen. Parkering er ikke noget, som man skal tænke for meget over, det skal bare fungere.

Men vores ambitioner stopper ikke her. Jeg tror på, udover en solid organisation, der kan levere til vores kunder, at det vigtigste er at skabe værdi for pladsejere og brugere på alle måder. Og hvordan skaber man værdi?

Vi mener, at der er potentiale for at gøre hverdagen endnu nemmere for brugerne - at gøre det til en specifik fordel at parkere på en APCOA-parkeringsplads. Derfor vil vi fortsat i fremtiden arbejde på at tilbyde pladsejere nye og værdiskabende tiltag, som kan være til gavn for brugerne.“

Michael Christensen
Adm. Direktør APCOA PARKING Danmark A/S

Interesseret?

Kontakt dak@apcoa.dk
for at høre mere

IMOD ALLE ODDS...

...så står den der nu under navnet Copenhill. Det har taget næsten 10 år fra konkurrencen blev udskrevet til Amager Bakke endelig kunne åbne. Kom med bagom Københavns nye skibakke, der var tæt på aldrig at blive til noget

Af Kamilla Sevel

— **V**i synes, det er fint, at man debatterer, hvorvidt vi skal genanvende affald eller ej. Som arkitekter må vi bare stille spørgsmålet: Skulle denne debat ikke været taget inden, man udskrev en international arkitektkonkurrence og spenderede 85 millioner kr.?

Sådan lød ordene fra en rigtig ærgerlig partner i BIG i 2012 i Estate Magasin.

BIG havde vundet konkurrencen, men prestigeprojektet det nye forbrændingsanlæg var pludselig taget af bordet, da blandt andet daværende borgmester Ayfer Baykal trak sin støtte i håb om, at der kunne findes en mere miljøvenlig løsning. Senere kom et direktørskifte, markante budgetoverskridelser og manglende finansiering af selve skibakken ind over. Men næsten som et mirakel, så står den der nu efter

næsten 10 år, og det reneste affaldsfyrede kraftværk i verden ser ud til at blive et københavnsk vartegn.

- Der har været rigtig mange forhindringer på vejen, og det har taget mange år, men nu er vi her, siger partner David Zahle, der har været ansvarlig for designet.

Undervejs stod det også klart, at selvom selve Amager Bakke er offentligt finansieret, så måtte ARC ikke bruge penge på selve skidriften og skifunktionen (men måtte gerne finansiere etableringen den offentligt tilgængelig tagpark), som var den del, som havde været medvirkende til, at BIG vandt.

- Da vi skulle byde på Amager Bakke så vi på, hvad Amagerforbrændingen egentlig lavede. Vi forstod hurtigt, at det er ret unikt, at vi i Danmark brænder næsten 50 procent af affaldet, og det er i stor >

Det er ikke så længe siden, at røg ud af en skorsten var et symbol på fremgang og vækst. Sådan er det ikke i dag, og derfor investerer ARC nu i yderligere tiltag, der skal nedbringe Co2 udledningen fra Amager Bakke.



Foto: Laurian Ghinitoiu

Ejendomstrenden, som holder alle i gang. Selv Rocky.

Fra bordtennisborde til sovekapsler til kontorhunde som Rocky er den moderne arbejdsplads i forandring – og virksomheder på tværs af Europa udnytter mere fleksible B-city kontorlokaler.

Med allerede udførte kontorinvesteringer på €14,3 mia. kan PATRIZIA hjælpe dig med at realisere et stærkt afkast fra denne voksende trend.

Lær mere på www.patrizia.ag/rocky



Foto: Rasmus Hjortshøj

Med skibakken er Amager Bakke blevet et helt unikt eksempel på en multifunktionel bygning. Det har kunnet lade sig gøre, fordi de 5 kommunale kasser, København, Frederiksberg, Tårnby, Dragør og Hvidovre bidrager med i alt 42,2 millioner kroner ud af et samlet budget på 70,4 mio. kroner. Resten af pengene til byggeriet kommer fra private fonde herunder A.P. Møller Fonden, Lokale- og Anlægsfonden. Norda Fonden og Fonden R98.

modsatning til for eksempel USA, hvor man deponerer affald på store landområder. En affaldspose på 3 kg kan skaffe 4 timers lys og 5 timers fjernvarme til en almindelig lejlighed. Den historie ville vi gerne fortælle i stedet for at pakke den væk, siger David Zahle.

Normalt i en arkitektkonkurrence, så gør man det, man bliver bedt om, og her var det at tegne en facade.

- Men vi synes det lå mellem linjerne i byggeprogrammet, at hvis vi kunne skabe noget andet, så var det endnu bedre. Facaden var jo det, som vi oprindeligt blev hyret til, og den har vi designet sådan, at den

gemmer alt køling og teknik og fremstår ensartet. Men vi tilstræbte samtidig en form for hedonistisk bæredygtighed, hvor vi kunne bidrage til byen. Nu står det der som et eksempel på en ny aktivistisk arkitektur, siger David Zahle.

Fremfor at være en bygning bag pigtråd i et industrielt område, skaber det med sin glaselevator og kig ind i hele affaldsfabrikken 41.000 kvm, et tydeligt indblik for brugerne af skibakken i noget af det, der skal til for at drive en moderne metropol.

Man kan også tage en lift udenpå bygningen, og man kan gå ned igen og bagefter gå i den 600 kvm ➤



“ HVIS VI BARE TEGNEDE EN FLOT
FACADE, SÅ VAR DET LIDT SOM AT
GIVE EN GAVE UDEN INDHOLD. ”

David Zahle, BIG

store après-ski bar. Skibakkens hældning er bestemt af forbrændingsanlæggets indre logik og maskinpark. Det skrånende tag er defineret ud fra maskinernes højde og passer perfekt til et 9.000 kvm skiterræn.

Udfordringerne kan være mange, når en bygning skal bruges til flere ting, men på Amager Bakke er det sådan, at ARC er bygherre for selve bygningen Amager Bakke og stiller sin tagflade til rådighed for Fonden Amager Bakke, der opfører det rekreative anlæg. Fonden har så efter et udbud valgt Copenhill som operatør til at drive det rekreative areal, der udover skibakken blandt andet omfatter verdens højeste kunstige klatrevæg på 85 m.

- Vi er meget stolte over at have bygget det mest energieffektive affaldsenergianlæg i verden, som samtidig leverer den bedste miljødelse næsten uden emissioner. Det giver os mulighed for at have naboer kun 200 meter væk og at være placeret mindre end 2 km fra Dronningen og Amalienborg. Sidst men ikke mindst er det lykkedes os at bygge det sikreste affaldsenergianlæg. I andre anlæg vil taget ultimativt kunne løfte sig, hvis der kommer et trykudslip, og det kan vi naturligvis ikke risikere her, når vi har gæster

på taget, siger adm. direktør Jacob H. Simonsen, ARC.

Taget består blandt andet af 7.000 buske og 300 fyr- og piletræer.

Udover BIG har SLA, AKT, Lüchinger+Meyer, MOE og Rambøll bidraget til skibakken som også rummer 490 meter løbe- og vandrestier, klatrevæggen, der er designet som en kopi af kendte bjerge, og et crossfit-område, på det 10.000 kvm grønne tag.

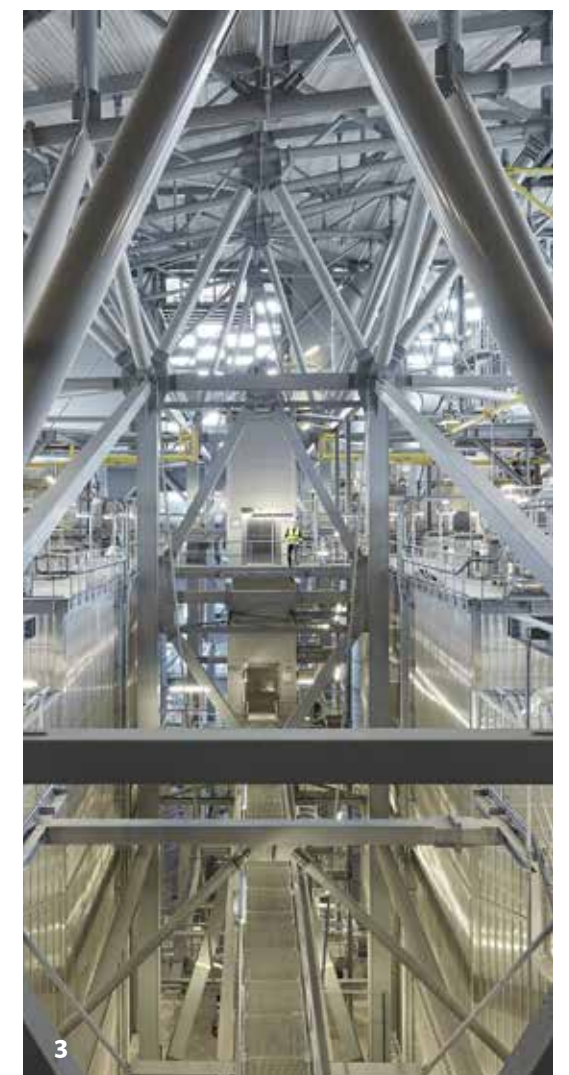
Under skibakken omdanner ovne og turbiner 440.000 tons affald til ren energi, der kan dække 72.000 husstandes varmemeforbrug og 30.000 husstandes elforbrug.

I den syd-vestvendte gavl er der indrettet 10 etager til ARC-medarbejdernes kontorlokaler og møderum, samt 600 kvm læringscenter til rundvisning, workshops og konferencer. Amager Bakkes sammenhængende facade består af 1,2 meter høje og 3,3 meter brede aluminiumsbokse stablet som gigantiske mursten, der overlapper hinanden. Mellem dem lukker store vinduer dagslys ind i bygningen, imens endnu større åbninger i sydvest-facaden oplyser kontorarealerne. ■

1
- Vi har været meget opmærksom på, at det ikke måtte være karikeret. Det måtte ikke ligne en dekoration, siger partner Rasmus Astrup, SLA, om beplantningen og opbygningen af Copenhill. Fra venstre adm. direktør Patrick Gustafsson, Amager Bakke Fonden, partner David Zahle, BIG, adm. direktør Christian Ingels, Copenhill, Jacob H. Simonsen, Amager Ressource Center, og partner Rasmus Astrup fra landskabsarkitektfirmaet SLA.

2
Det rå og industrielle område er allerede hjemsted for ekstreme og pladskrævende sportsgrene såsom wake-bording og gokart. Det nye forbrændingsanlæg kommer derfor, med sin skibakke, tagpark og klatrevæg, til at sætte yderligere fokus på området som hotspot for ekstremsportsudøvere.

3
Et kig i det indre af Copenhill.



STOR OPTIMISME PRÆGER EJENDOMSBRANCHEN

*Ejendomsdagene har aldrig været større end i 2019,
hvor 225 deltog i branchens årlige træf*

Af Kamilla Sevel

Hele 79 procent tror, at deres virksomheds bundlinje ser bedre ud om et år.

Det var konklusionen, da 225 aktører fra bygge- og ejendomsbranchen deltog i Ejendomsdagene, der for første gang blev holdt på Marienlyst Strandhotel. Alle deltagere fik udleveret stemmemoduler, og dermed blev det muligt at tage pulsen helt aktuelt på stemningen i branchen på tværs af de mange forskellige deltageres baggrund som arkitekter, investorer, administratorer, advokater, ingeniører, finansielle rådgivere og andre analytikere alle med en passion for netop ejendomme.

I betragtning af, at der var flere indlægsholdere, der nævnte, at en recession rykker tættere på, så har tiltroen til markedet ikke ændret sig meget. Der var kun en lille nedgang i tilliden til egen fremtid i forhold til tidligere år. I 2018 var det nemlig 88 procent, i 2017 85 procent og i 2016 86 procent, der troede, at netop deres virksomhed ville gå bedre om et år.

Det hænger nok også sammen med, at der er forholdsvis få i branchen, der tror på en brat opbremsning. På spørgsmålet om, hvorvidt den kommer i indeværende arbejdsår og altså inden sommeren 2020, så var der 13 procent, der tror på det. Det er naturligvis så alt efter udgangspunktet, om man synes det er meget eller lidt for nogle er der altså, som forventer en opbremsning.

Men hele 77 procent tror så ikke på en opbremsning, og hele 82 procent svarede ja til, at der stadig er guld at finde i det danske ejendomsmarked. Samtidig må man sige, at på trods af de stigende priser på ejendommene, så forventede 67 procent, at det bliver nemmest at finde de ejendomme, der matcher strategien, i Østdanmark fremfor i Jylland eller på Fyn. Men den store interesse betyder også, at mere end 50 procent af deltagerne sagde ja til, at de tror på yderligere fald i afkastet på trods af, at det for flere segmenters vedkommende netop nu har nået et historisk lavt niveau.

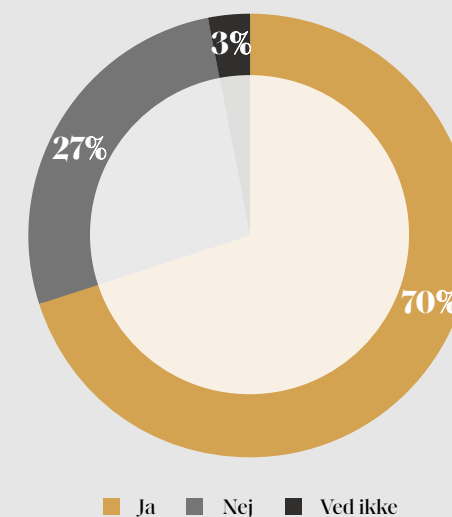


Fra venstre Ilija Batljan, SBB, Tonny Nielsen, Fokus Asset Management og Anne Sofie Raaschou, Pears Global i paneldebat på Ejendomsdagene.

VÆR MED I 2020

Ejendomsdagene blev udsolgt i 2019. I 2020 afholdes de den 10.-11. september 2020 på Marienlyst Strandhotel. Yderligere oplysninger på ejendomsdagene.dk

Er der stadig "guld" at finde i det danske ejendomsmarkedet



Kilde: Ejendomsdagene 2019

Derfor er det også særligt vigtigt at gå efter de rigtige ejendomme og arbejde langt mere med potentialet og de skjulte værdier.

Og dem er der mange af i Danmark påpegede flere talere på scenen.

En af dem var stifter og partner i 3XN, Kim Herforth Nielsen. 3XN arbejder hovedsageligt i udlandet for tiden, som for eksempel på Sydney Fishmarket, det første danske projekt i den australske storby siden Jørn Utzons Operahus, men begejstringen for den hjemlige andedam er fortsat til stede.

– Jeg ser ingen hovedstad i verden, hvor der er så meget liv som i havneområdet i København, konstaterede Kim Herforth Nielsen på Ejendomsdagene 2019.

Men den danske stjernearkitekt var mere kritisk, når han skulle beskrive mange af de nye projekter i Danmark, som han – som mange andre – mener er ➤

for ensartede. Og deltagerne bakkede Kim Herforth Nielsens kritik op. Hele 70 procent mente således, at vi bygger for ens.

– Jeg synes, det er godt, at branchen har den form for selverkendelse. Der må godt være lidt mere på spil. Vi ser alt for meget, hvor boligbyggeriet bare er en væg med altaner på. Man kan ikke se, om det er København eller Esbjerg. Vi bør bygge noget, der giver en identitet til det pågældende område. Selv i den nye Carlsberg Byen, som ellers er et fantastisk område, er lokalplanen blevet så stram, at arkitekterne nærmest ikke kan vifte med ørerne. Kommunen er nødt til at give arkitekterne mulighed for at udfolde sig.

Kim Herforth Nielsen kom også ind på det vigtige i et godt samarbejde og en god dialog med bygherren.

– Et godt samarbejde kræver en ambitiøs bygherre og som regel er vi som arkitekter faktisk mere ambitiøse end dem. Jeg tror man er nødt til at se samarbejdet som et team-samarbejde. Selvfølgelig skal vi tjene penge i branchen. Det siger sig selv. Men hvis det ikke er sjovt, bliver det ikke godt. Og hvis det kun bliver en priskonkurrence om grunden, er der ikke penge til at bygge noget ordentligt på den.

Den holdning afspejlede sig også i vinderfeltet ved uddelingen af Estate Media Priserne 2019. Feltet indeholdt flere vindere, der bevidst har forsøgt noget andet og mere end det, der lå lige for.

Det gjaldt vinderne af Projektprisen, som blev AG Gruppen og Nrep for Ressourcerækkerne i Ørestad,

HØR MERE PÅ FARTEN

Hør meget mere om udbudsformer og baggrunden for Ressourcerækkerne og UN17 i Estate Podcast. Du finder den på Soundcloud eller Itunes – søg på Estate Podcast.

– Der er langt mellem snapsene i øjeblikket, sagde Kim Herforth Nielsen om de projekter, der bygges i København for tiden, på Ejendomsdagene 2019.



VI SES I CANNES



Nordic Lounge 2020

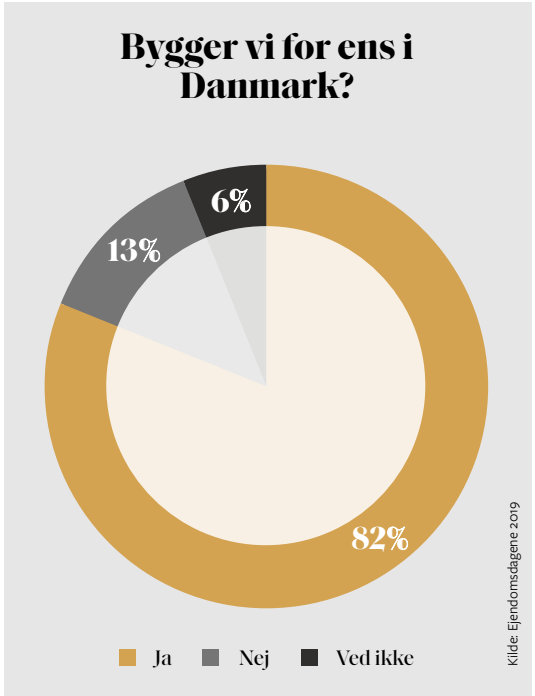
APCOA
PARKING

LE34

NORDIA
SWEDEN • NORWAY • DENMARK • FINLAND • LAW

STAD Projekt

Fra venstre: Adm. direktør Lars Bernt, Estate Media, vinder af Årsprisen - årets unge talent, Emilie Møller, DLA Piper, vinder af projektprisen Tony Christrup fra AG Gruppen for Ressourcerækkerne sammen med Nrep, vinder af velkomstprisen Troels Bødker Feodor Nielsen og Rasmus Brohl, Nybygget.dk, vinder af årets forbillede Anders Lendager, Lendager Group, vinder af transaktionsprisen, Anne Skovbro, By & Havn og chefredaktør Kamilla Sevel, Estate Media.



og det gjaldt By & Havn, der fik transaktionsprisen for udbud og salg af grunden til projektet UN17 Village i Ørestad. Og det gjaldt Årets Forbillede, der gik til Anders Lendager fra Lendager Group, der alle blev vindere af den broncheskulptur, som kunstneren Lina Murel Jardorf har skabt specielt til Estate Media Prisvindere og som nu er uddelt hvert år siden 2012.

Velkomstprisen gik til start-up virksomheden nybygget.dk, som følte sig godt hjulpet og italesat af blandt andet den nyetablerede forening PropTech Danmark, der også var blandt de nominerede:

– Tak til Estate Media for at holde styr på branchen og tak til gutterne hos Proptech Denmark, lød det fra Rasmus Brohl og Troels Bødker Feodor Nielsen, som står bag Nybygget.dk

Den sidste pris, Årsprisen, gik til årets unge talent, og det blev Emilie Møller fra DLA Piper. Læs interviewet med hende på side 10. ■



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.



Vi er stolte af, igen i år, at kunne være med til at skabe de perfekte rammer for Ejendomsdagene



DANSK STAND SAMLEDE STOR INTERESSE

*For første gang siden 2007 havde Danmark
en stand på Expo Real. Den samlede god
interesse i en positiv international atmosfære*

Af Kamilla Sevel

— **V**i vil også være med. Der var stor glæde hos de danskere, der opdagede, at der for første gang siden 2007 var en dansk stand på Expo Real. Og at dømme på interessen gav det god mening. Bag standen stod de tre investorer Logicens, Verdion og M&G Real Estate, som alle var på Expo for at tiltrække lejere til deres danske ejendomme. Desuden var Business Lolland-Falster, STC Køge og Copenhagen Capacity på standen, der har kostet cirka en halv million at få op at stå.

— Vi har arbejdet på det i mange år, så det er rigtig glædeligt, at der i år er en dansk stand, selvom den er forholdsvis lille. Vi har fået en del henvendelser fra danske besøgende, der spørger om de kan bakke op, så vi håber, at det også kan lade sig gøre til næste år, siger Jørgen Jessen og Paul Dhami, Copenhagen Capacity, der har været ansvarlig for at få den realiseret.

Expo Real plejer at fylde 6 store messehall, men i år var en 7. taget i brug udelukkende til PropTech og

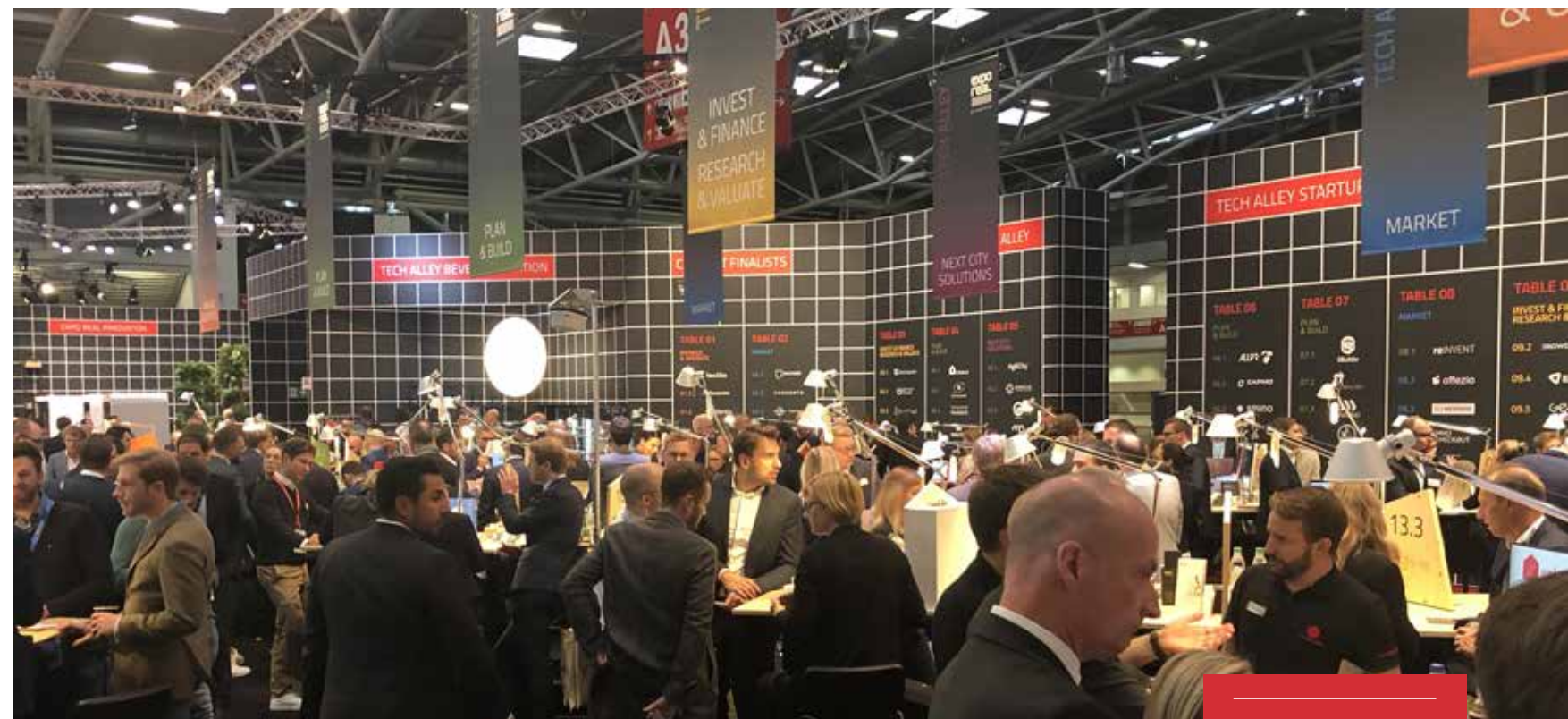
innovationsområde, hvilket er Expo Reals modsvar på tiltag som Mipim PropTech i Paris og Future PropTech i London. Og her var der en tydelig summen af mennesker, der præsenterede nye tiltag.

En af dem var Toolbox.

— Vi er i fuld gang i det nordiske marked og har allerede solgt vores platforme til Kronen i Vanløse og Fisketorvet. Nu skal vi for alvor i gang med at introducere nordiske aktører til fordelene ved at gå mere digitalt i deres ejendomsdrift, sagde CEO Michelle Buxton, Toolboxgroup, da Estate Media mødte hende i Nova3, som PropTech området blev døbt.

Generelt er der meget pæn investorinteresse for de nordiske lande.

— Vi ser en utrolig stor interesse. En del investorer ser først på Finland på grund af deres euro, men så går de efter blandt andet Danmark, siger Head of Cross >



Investeringsdirektør Christoffer Colding og partner Claus Klostermann, Capital Investment, var i München for at møde eksisterende samarbejdspartnere og holde møde med nye investorer. Capital Investment står bag transaktioner for 3,5 milliarder kr. i det danske marked i 2019.



Brexit, billige boliger, nyt liv i centrum af Europas byer og ny teknologi. Det var nogle af hovedtemaerne på Expo Real, der trak mere end 46.000 deltagere. Hovedparten kommer fra den tysktalende del af Europa, men også amerikanske og asiatiske investorer er repræsenteret og især er sidstnævnte nogle af dem, der forventes at købe ind i Europa de kommende år. Her fra det nye start-up område på Expo Real.

De to nøglefigurer i Copenhagen Capacity Jørgen Jessen og Paul Dhami var sammen med Rebecca Grainger og Alberte Broksø Thuen omdrejningspunktet på den danske Greater Copenhagen stand, der havde samme lyse udtryk som den danske stand på Mipim.



Fra venstre Thomas Yoo Nielsen og Søren Kruse, begge key account managers i Nykredit i selskab med CEO Benny Buchardt Andersen og Head of Investment Management Christopher Elgaard Jensen, begge Deas Asset Management.

Border Capital Markets i Colliers, Richard Divall, der blandt de markante investorer nævnte Blackstone.

- Investorer af den kaliber køber sjældent enkelte ejendomme. De vil gerne have hele platforme at købe ind i, og det er svært at finde, sagde Richard Divall.

Interessen for Norden kunne også mærkes på Patrizias stand.

- Vi er hernede dels for at tale med investorer i vores fonde og de administratorer, der forvalter vores ejendomme. Samtidig er jeg meget optaget af at rulle en digitalisering ud af hele vores asset management forvaltning, og derfor mødes jeg også med mange kolleger for at drøfte trends i branchen, siger European Head of Asset Management Rikke Lykkes, Patrizia.

Udover teknologi havde Expo Real sat presset på billige boliger på dagsordenen.

- Det ligger godt i tråd med, at vi netop har udgivet vores nyeste analyse på boligområdet, som også advarer kommuner over hele Europa. Vi fraråder, at man ukritisk går efter billige boliger, for det har vi



Senior Director Real Estate Salman Saeed og Real Estate Director Henrik Botten Taubøll er ansvarlige for henholdsvis drift og indkøb i de nordiske lande og Holland i WeWork.

Begge havde sammen med det øvrige personale på WeWorks stand travlt med at forklare, at WeWork har helt styr på situationen efter en fejlslagen børsnotering, og at man fortsat skal være tryk ved at samarbejde med selskabet.

WeWork har dog samtidig meldt ud, at de nu stopper den massive ekspansion og i højere grad arbejder på lønsom drift i den eksisterende portefølje. 70 procent af WeWorks lokationer er etableret indenfor de seneste 18 måneder og er stadig i en indkøringsfase.



USOLGT ELLER UDSOLGT?

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

Salg er derfor en afgørende færdighed, når størstedelen af vores gode resultater efterfølgende konverteres til særlige relationer. Det er hele grundlaget for vores posi-

tive udvikling, udover de 100 medarbejdere, fordelt på 10 butikker, som vi synes er det stærkeste team i branchen.

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

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



- Jeg er hernede for at få en fornemmelse af, hvor markedet går hen. Jeg oplever en øget forsigtighed blandt dem, jeg har talt med. Folk er mere kritiske i forhold til, hvor der er reelle vækstrater, sagde bestyrelsesformand Lars Ohnemus, Northern Horizon Capital, der var på Expo for at tale med potentielle investorer.

Managing Director og Head of European Investments Arvi A.I. Luoma, W.P. Carey, der blandt andet købte Danske Fragtmænds domicilejendomme i sommeren 2018 for 1,2 milliarder kr., vil gerne købe mere i Danmark



set flere steder ikke har ført til hverken bæredygtige boliger eller boligområder på den lange bane.

W.P. Carey købte sidste Danske Fragtmænds portefølje og er en af dem, der meget gerne køber mere op i Danmark.

- Vi har meget stor interesse for at investere i de nordiske lande. Men det er ikke nemt at finde egnede investeringer. Når vi fik mulighed for at købe Danske Fragtmænd-porteføljen var det primært, fordi vi havde et stort forspring ved at kunne eksekvere kontant på 4 uger, som var det, der krævedes, siger CEO Arvi A.I. Luoma, Head of European Investments in W.P. Carey.

Mere end 120 danskere havde i år fundet vej til Expo Real, og det er cirka 20 mere end tidligere år.

- Vi har fået rigtig meget ud af det. Vi har cirka 15 møder hver over de to dage, vi er her, og der er masser af kapital klar til at blive investeret. Der er hverken på mikro- eller makroplan frygt i markedet. Men det er til gengæld en klar tendens, at der er større interesse for kontor og logistik end for bolig, og det er et markeds-skift, siger Thomas Yoo og Søren Kruse, Nykredit. ■



Patrizia er en af Tysklands største asset og fund managers. Derfor havde Patrizia da også en markant stand på Expo Real. Her er European Head of Asset Management Rikke Lykke fanget på standen.

Partner i revisionsfirmaet Lindeberg, Storm Fischer, John Lindeberg, var på Expo for at mødes med kunder og forhåbentlig møde nye kunder.



STAD Projekt

Vi bygger fundamentet til en god handel

“ Hos STAD Projekt arbejder vi målrettet med vores samarbejdspartnere om at skabe byggerier, der passer til markedets ønsker. ”



Alice Loting

Alice Loting
Direktør
www.stadprojekt.dk



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
	Bøge Allé 10-12	Hørsholm	23.000	Est. 540	PensionDanmark	Chr. Hansen	Est. 23.500
	Strandhotel Marienlyst	Helsingør	17.348	Est. 520	Midstar	Artha Kapitalforvaltning	Est. 30.000
	Borgervænget 3-7	København Ø	16.090	Est. 245	Københavns Kommune	Niam	Est. 15.250
	Købmagergade 25	København K	1.394	179	Aachener Grundvermögen	Capman	128.407
	Bytorv Horsens	Horsens	12.767	Est. 178	Scandinavian Shopping Center Partners	Jyske Realkredit ApS	Est. 14.000
	Gyldenrisvej 54-128	København S	4.560	160	Koncenton	Tetris	35.088
	Ole Lippmanns Vej 2	Taastrup	8.000	92	Aberdeen Standard Investments	Logistic Contractor	11.525
	Læderstræde 11A & B	København K	2.186	62	Copenhagen Capital	Juristernes & Økonomernes Pensionskasse	28.362
	Blangstedgårdsvej 4	Odense SØ	12.156	53	Social- og Sundhedsskolen Fyn	Freja Ejendomme A/S	4.360
	Trælstholmen	Nordhavn	10.000	Est. 80	Accura	By & Havn	Est. 8.000
	Fredensgade 34-36	Århus C	2.173	Est. 60	Emilienborg	FOF Århus	Est. 27.500
	Smedeland 2	Glostrup	5.115	37	Privat Investor	V. Løwener	7.136
	Olgasvej 2-4	Hørsholm	1.808	Est. 55	Artha Kapitalforvaltning	Privat Investor	Est. 30.000
	Prins Constantins Vej 8	Frederiksberg	746	29	Privat Investor	ELF Ejendomme	38.740



1 Midstar Hotels har købt Marienlyst Strandhotel Marienlyst Badeanstalt af 1861 og Artha Marienlyst. Driftsselskabet er solgt til ESS Group, som har tegnet en lejekontrakt med Midstar. Hotellet har 227 værelser, 19 konferencerum, 2 barer, 2 restauranter, casino og spa.

2 Købmagergade 25 har gennemgået en større renovering, hvor blandt andet gårdarealet er inddraget i butiksarealet, og alle lejlighederne er blevet moderniseret. Butiksejemålene i ejendommen er lejet ud til blandt andet mærkevarebutikken Billi Bi.



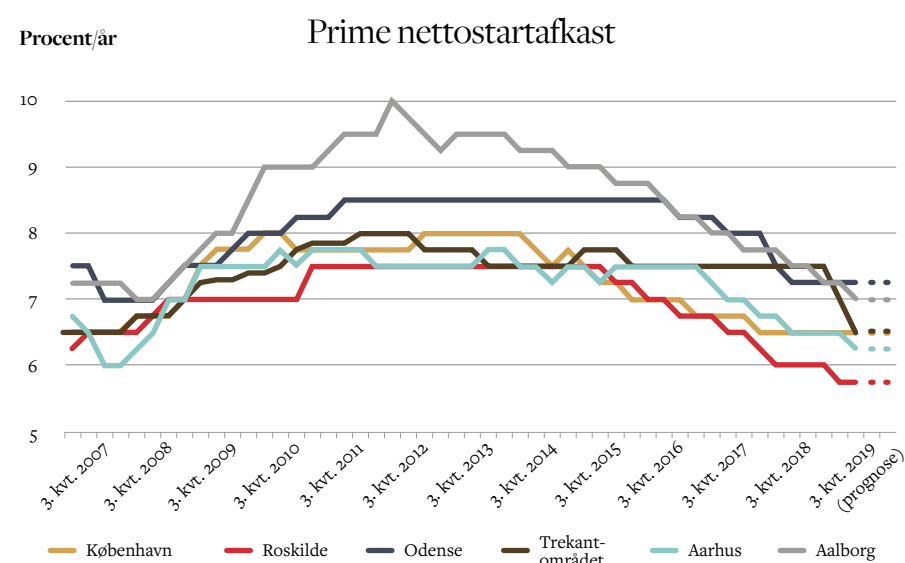
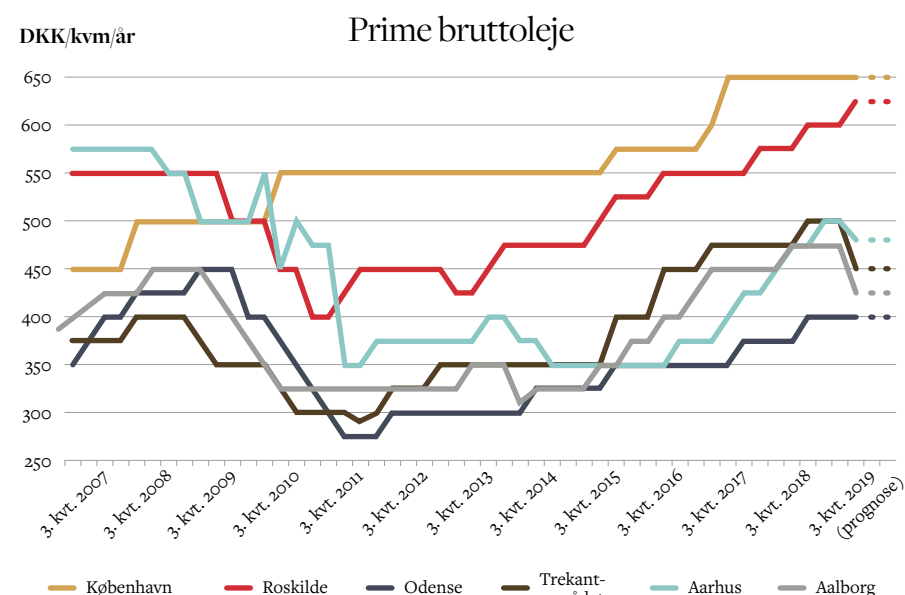
LAGER OG LOGISTIK - DANMARK

På tværs af landet er lejeefterspørgslen efter faciliteter til lager- og logistikfaciliteter massiv. Efterspørgslen kommer hovedsageligt fra virksomheder, der ønsker at øge og effektivisere deres kapacitet og derfor søger større tidssvarende faciliteter. Virksomhederne går målrettet efter moderne ejendomme på beliggenheder med optimal infrastruktur, som kan understøtte deres forretning.

Lejebuddet udgøres flere steder alene af ældre ejendomme, der derfor ikke kan imødekomme virksomhedernes aktuelle behov. Det betyder, at flere virksomheder accepterer midlertidige eller suboptimale faciliteter og et stigende antal virksomheder får opført egne faciliteter skræddersyede til deres behov.

Bruttolejeniveauet for moderne, velbeliggende faciliteter er steget stabilt over de seneste 24 måneder. I hovedstadsområdet ligger niveauet op til 650 kr. per kvm per år, mens det i industriområderne ved Køge og Roskilde ligger i niveauet op til 625 kr. per kvm per år. For industriområder i Trekantområdet samt omkring Aalborg og Aarhus ligger lejen i spændet 475-500 kr. per kvm per år, mens niveauet omkring Odense er cirka 400 kr. per kvm per år.

I første halvdel af 2019 er transaktionsvolumen udgjort af ejendomme til lager- og industrianvendelse på cirka 3,4 milliarder kr., hvilket er godt 1,2 milliarder kr. lavere end samme tidspunkt 2018. Investeringsinteressen indenfor segmentet er ellers markant, hvor både danske og internationale investorer aktivt afsøger markedet for interessante ejendomme. De tiltrækkes af situationen i lejemarkedet med en lav tomgangsrisiko og et afkast, der er højere end ved andre ejendomsklasser, men bliver begrænset af det manglende udbud.



Konferencer og seminarer

2019/2020

estate VIDEN

22. oktober

Tirsdag kl. 9:00 - 13:30

Tagboliger og altaner

Afholdelsessted: Gaihede
Trekronergade 126 H, 2500 Valby

Mange af Københavns etageejendomme gemmer på muligheden for optimering gennem renovering. Det kan for eksempel være gennem opsætning af altaner eller skabelse af nye boliger øverst oppe under taget. Der er flere kvalitetsforbedrende tiltag, som er med til at skabe værdi i eksisterende ejendomme.

Standardpris: 2.995,-
Pris More Club: 0,-



24. oktober

Tirsdag kl. 9:00 - 13:30

Udvikling og investering i jyske byer

Afholdelsessted: Jyske Bank
Klampenborgvej 205, 2800 Kgs Lyngby

På konferencen om udviklings- og investeringsmuligheder i jyske byer ser vi nærmere på, hvad der sker i en række interessante områder af Jylland, hvordan markedet og økonomien udvikler sig og hvordan befolkningen flytter sig rundt på tværs af landet.

Standardpris: 2.995,-
Pris More Club: 0,-



29. oktober

Tirsdag kl. 09:00 - 13:30

Due Diligence

Afholdelsessted: Cobblestone
Gl Køge Landevej 57, 2500 Valby

Seminaret 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 seminaret.

Standardpris: 2.995,-
Pris More Club: 0,-



19. november

Tirsdag kl. 09:00 - 13:30

Rekruttering i ejendomsbranchen

Afholdelsessted: Cobblestone
Gl Køge Landevej 57, 2500 Valby

På dette seminar går vi tæt på, hvordan man rekrutterer og udvikler de fagligt tunge profiler, der er efterspurgt i ejendomsbranchen i dag, og hvilke greb, der skal til for at fastholde og udvikle i fremtidens ejendomsmarked. Hvilke rammer skal der tilbydes Millennials, og hvordan tiltrækker og fastholder man medarbejdere i virksomheder i en branche, der ofte kaldes konservativ?

Standardpris: 2.995,-
Pris More Club: 0,-



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

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.

Standardpris: 2.995,-
Pris More Club: 0,-



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.

Standardpris: 3.995,-
Pris More Club: 0,-



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

21. november

Torsdag kl. 09:00 - 13:30

Parkering og parkeringsnormer

Afholdelsessted: Parkering Axel Towers
Axeltorv 2, 1609 København K

Parkeringsløsninger og drift af parkeringsanlæg har været i kraftig udvikling de seneste år, og vi ser også på en række af de modeller og driftsløsninger, som er fremherskende i øjeblikket, og ikke mindst på hvilken merværdi, de tilfører en ejendom. Få overblik over parkeringsmarkedet på Estate Medias nyhed i konferenceprogrammet Parkering og parkeringsnormer.

Standardpris: 2.995,-
Pris More Club: 0,-



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.

Standardpris: 11.495,-
Pris More Club: fra 0,-

estate MEDIA

9. marts

Mandag kl. 12:00

Conference in the Sky

Afgang fra: Københavns Lufthavn

Hvert år drager mere end 1.000 bygge- og ejendomsfolk til Cannes for at deltage på MIPIM-messen. Nu bliver der igen mulighed for at flyve derned på en fantastisk tur med kolleger fra branchen. Der er kun 148 pladser i flyet, så tilmeld dig i dag og vær sikker på en plads til Conference in the Sky.

Standardpris: 3.495,-
Pris More Club: 2.995,-

estate MEDIA

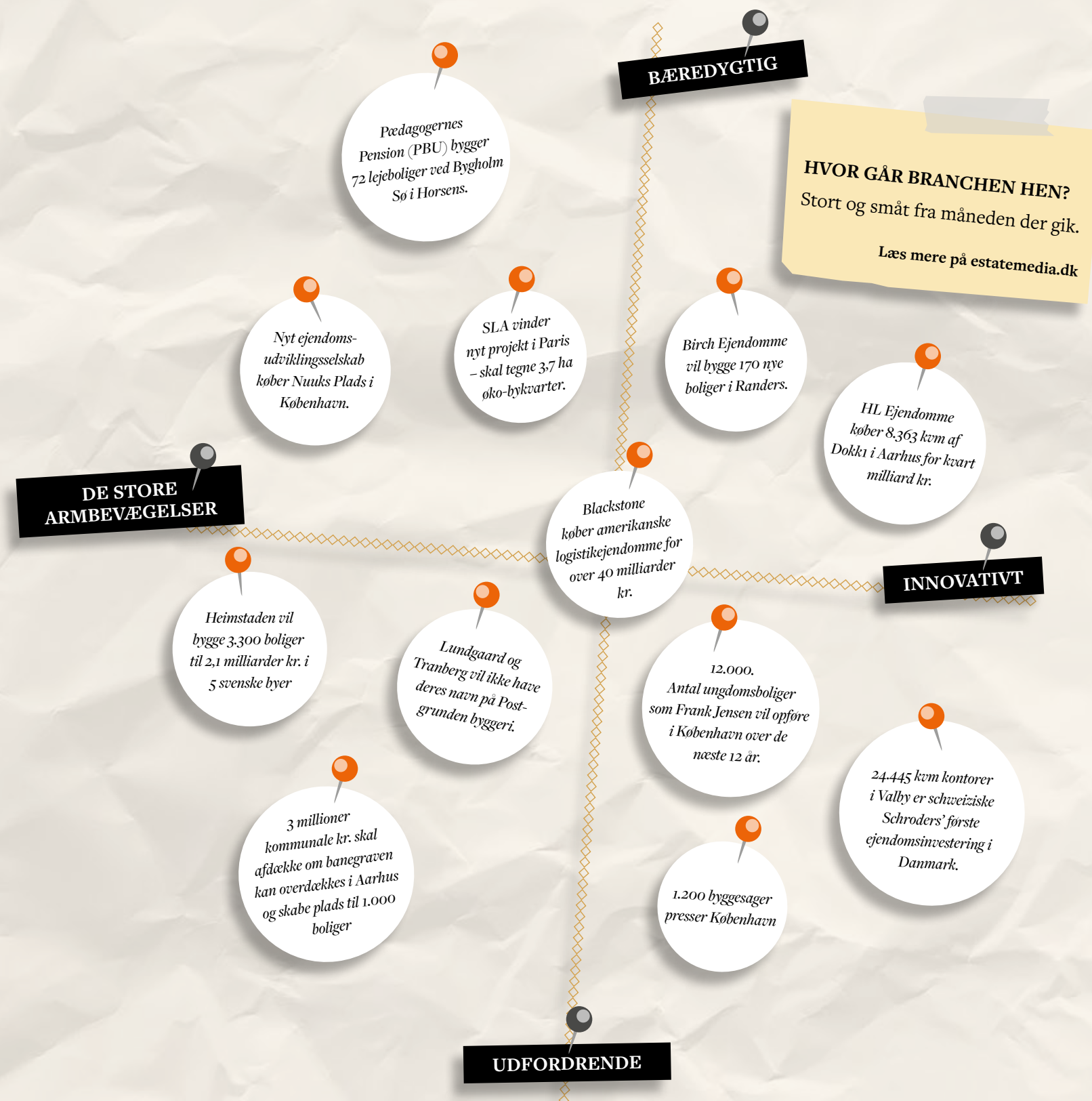
Hør om mulighederne for eksponering overfor branchens bedste publikum

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



estate MEDIA

Branche MATRIX





GENERATIONSSKIFTE FOR EJENDOMSEJERE

– er der grund til panik eller bekymring?

Den ny regerings ”forståelsespapir” har givet anledning til stor debat i medierne, bl.a. i kronikker med overskrifter som ”Generationsskatten kan ruinere virksomhederne”. Men er der særlig grund til bekymring for ejere af ejendomme?

Af Anja Syberg,
senioradvokat
asy@winlaw.dk og
Claudia S. Mathiasen,
partner og advokat,
csm@winlaw.dk
Winsløw Advokatfirma

Siden regeringen tiltrådte den 27. juni 2019 på baggrund af forståelsespapiret, der er udarbejdet af S i samarbejde med B, SF og Ø, har der været sommerferie for politikerne. Nu nærmer åbningen af Folketinget sig. Regeringen er derfor ved at trække i arbejdstøjet og har offentliggjort en række forslag.

Fælles for de offentliggjorte forslag er, at de koster penge, og at forslagene er ufinansierede. Det er f.eks. 128 mio. kr. til grønne løsninger, 1,5 mia. kr. mere til Regionerne og dermed sygehusene i 2020, og 250 mio. kr. til et midlertidigt tilskud til børnefamilier på lave ydelser og de, som er ramt af kontanthjælpsloftet. Oprydningen i Skat har udsigt til at vare 6 år endnu og koste ikke under 13 mia. kr.

Hvis regeringen skal indfri løfterne, skal pengene også findes; og hvor mon pengetræet vokser? Der er ikke meget i forståelsespapiret, der er konkret. Det mest konkrete er aftalen om, at den lempelse af bo- og gaveafgiften for virksomhedsarvinger, der blev indført med virkning fra 2016, og som først er helt indfasat næste år, skal ruller tilbage. Det er en betingelse for

anvendelsen af reglerne, at virksomhedsejeren eller en nærtstående i mindst et år har deltaget aktivt i virksomhedens drift i ikke uvæsentligt omfang. Virksomhedsejerens børns mulighed for kun at betale 5 procent i bo- eller gaveafgift, når loven var helt indfasat, skal altså ruller tilbage. Det betyder, at de igen skal betale 15 procent i bo- eller gaveafgift som alle øvrige nærmeste arvinger. Det er primært den påtænkte ændring, der sammen med ophævelsen af formueskattecirkulæret, har fået debatten i kog.

Men hvad betyder det så for ejendomsejere? Det er de færreste ejendomsejere, der kan anvende reglerne om de reducerede bo- og gaveafgifter for virksomhedsejere, da kravet om, at man skal have ”deltaget aktivt i virksomhedens drift i ikke uvæsentligt omfang”, i langt de fleste tilfælde ikke er opfyldt af ejendomsejerne eller deres arvinger. En aktiv deltagelse kræver, at arvelader eller en af de nærtstående har ydet en personlig arbejdsindsats på mindst 50 timer om måneden i mindst ét sammenhængende år.

Ud over det værdipolitiske signal i forslaget, behøver

de fleste ejendomsejere ikke at frygte det konkrete tilbagerulningsforslag. Men er der så slet ingen grund til bekymring? Det er jo altid vanskeligt at vide, hvor der kan samles flertal. Et er dog sikkert: Der er ikke udsigt til, at regeringen vil forsøge at skaffe øgede indtægter ved at sænke topskatten for på den vej at øge arbejdsudbuddet. Vi må nok forvente, at der i stedet skrues op for skatter og afgifter på flere områder. Her er risikoen, at ejendomsejerne i et eller andet omfang må forventes at skulle holde for.

PENGETANKREGLEN

Særligt relevant for ejendomsejere, der ejer ejendomme i selskabsform, er om regeringen ændrer ved ”pengetankreglen” i aktieavancebeskatningsloven. Reglen betyder, at ejendomsejerens børn m.v. ved overdragelse i levende live kan succedere i ejerens skattemæssige stilling, så ejeren ikke beskattes af den værdistigning, der er opnået i hans eller hendes ejertid. I stedet udskydes betaling af avanceskatten, indtil næste generation sælger aktierne, hvor den så slår fuldt igennem.

Det er en forudsætning for, at næste generation kan succedere i ejerens skattemæssige stilling, at der er tale om en aktiv virksomhed (i modsætning til en passiv kapitalanbringelse). Bestemmelsen afgrænser, hvornår, der er tale om passiv kapitalanbringelse, og dermed hvornår reglerne om succession ikke kan anvendes.

Successionsreglerne kan ikke anvendes, hvis mindst 50 procent af selskabets indtægter opgjort som et gennemsnit over de seneste 3 regnskabsår stammer fra fast ejendom, kontanter, værdipapirer, eller hvis handelsværdien af selskabets ejendomme, kontanter mv. enten på overdragelsestidspunktet eller opgjort som gennemsnittet af de seneste 3 regnskabsår udgør mindst 50 procent af handelsværdien af selskabets aktiver.

Grænsen for, hvornår et selskab anses for at være

en pengetank med en passiv kapitalanbringelse, og dermed for, hvornår næste generation kan indtræde i ejerens skattemæssige stilling, er undergået ændringer ved stort set hvert regeringsskifte. Indtil 2007 var grænsen 50 procent, hvor den borgerlige regering forhøjede grænsen til 75 procent. I 2011 blev grænsen så reduceret til 50 procent igen. Der forblev den under de seneste borgerligt ledede regeringer.

Der er værdipolitisk et simpelt greb at sænke procentgrænsen for, hvornår der er tale om en pengetank, og dermed få flere skatteindtægter i forbindelse med generationsskifte af faste ejendomme.

I de overvejelser bør imidlertid også indgå det faktum, at generationsskifterne typisk gennemføres vedrørende ejendomme ejet af danske familievirksomheder. Lempelige generationsskiftereregler for fast ejendom er derfor også en måde at styrke købekraften for yngre – danske – generationer i konkurrence med udenlandske ejendomsinvestorer og kapitalfonde.

UVISHED I EJENDOMSMARKEDET

Uanset, om mulighederne for generationsskifte af fast ejendom forringes, eller aktieavancebeskatningslovens grænse for definitionen af en pengetank forbliver uændret, er der allerede ganske store usikkerheder i ejendomsmarkedet med bl.a. risikoen for væsentlige ændringer i de offentlige ejendoms-vurderinger og de deraf følgende ændringer i grundskyld og dækningsafgifterne.

Kombinerer vi det med den ny regerings behov for at finde pengetræet, går generationsskiftet for ejendomsejere en usikker tid i møde. Det kan give ejendomsejere anledning til at overveje timingen i et generationsskifte. Panik er der dog endnu ikke grund til. Snarere bekymring og grundige overvejelser om timing og planlægning af, hvordan ejendomme kan generationsskiftes uden, at ejendommene skal sælges til udenforstående købere på et ugunstigt tidspunkt. ■



EU-DOMSTOLEN FEJER DANSK MOMSPRAKSIS AF BORDET

EU-domstolen underkendte den 4. september 2019 som forventet Skatteministeriets praksis med at omklassificere gamle bygninger til byggegrunde, hvis køber har til hensigt at nedrive bygningerne.

Af Susanne Aakjær Holst,
Partner og momsrådgiver,
suholst@deloitte.dk,
Deloitte

Siden momsreglerne på fast ejendom blev ændret i 2011, har der været mange diskussioner og sager om, hvordan reglerne skal forstås.

En af de store diskussioner har været, om der trods tilstedeværelsen af en bygning rent momsteknisk kan være tale om salg af en byggegrund. En vigtig sontring, idet byggegrunde er momspligtige, mens gamle bygninger er momsfrie.

EU-domstolen satte den 4. september 2019 et foreløbigt punktum i de danske sager om salg af bygninger, hvor sælger ikke er involveret i nedrivningen. Her kom nemlig dommen i KPC-sagen. Se eventuelt Estate Magasin, nummer 2/2019.

SAGEN OG DOMMEN

I korte træk er spørgsmålet i KPC-sagen, om salg af en gammel bygning skal behandles som et momspligtigt salg af en byggegrund, når den eksisterende bygning skal nedrives og erstattes af nybyggeri.

I sagen blev der handlet et ældre, funktionsdygtigt, pakhus, der fyldte størstedelen af grunden. Pakhuset

blev først solgt fra Odense Kommune til KPC. Dernæst fra KPC til et boligselskab. Herefter nedrev boligselskabet størstedelen af pakhuset, hvorefter KPC for boligselskabets regning opførte nye ungdomsboliger på arealet.

EU-Domstolens dom er meget klar. Salg af gamle bygninger kan ikke behandles som salg af en byggegrund, når der på arealet findes en funktionsdygtig bygning. Det gælder, selv om køber har en klar hensigt om nedrivning af bygningerne.

Dommen er et klart nederlag til Skatteministeriet, der ihærdigt har fastholdt, at der er basis for at anse bygninger som byggegrunde, når køber har en åbenbar hensigt om nedrivning efter overtagelsen. Landsskatteretten gav ellers det første fingerpeg i retning af, at dansk praksis var uholdbar tilbage i 2016, hvor Deloitte førte og vandt sagen for KPC, men i stedet for at tilpasse praksis valgte Skatteministeriet at indbringe denne og endnu en sag for domstolene.

NÆSTE SKRIDT

Vestre Landsret skal nu tage endelig stilling til udfaldet

i KPC-sagen, men allerede med EU-dommen står det klart, at vejledningen om moms på fast ejendom skal omskrives, at bindende svar skal revurderes, og at flere virksomheder har krav på at få tilbagebetalt den moms, der er afregnet af gennemførte salg.

Der er med dommen et akut behov for, at Skatteministeriet udsender et genoptagelsescirkulære, hvori det tydeliggøres, hvem der kan rette krav om tilbagebetaling og for hvilken periode. Erfaringsmæssigt plejer der at gå en rum tid, før cirkulærer udsendes - nogle gange endda år. I denne sag kan man desværre nok ikke forvente, at der kommer en hurtig udmelding, hvilket desværre efterlader en afgrund af spørgsmål og uafklarede forhold.

Som sælger eller køber behøver man dog ikke afvente et genoptagelsescirkulære eller andre retningsgivende vejledninger omkring konsekvenserne af dommen - tværtimod. Sådanne cirkulærer og meddelelser indeholder ganske vist nyttige informationer om myndighedernes holdning og praktiske håndtering af sager, men dels kan man som skatteyder have en anden opfattelse af en doms rækkevidde, og dels er der risiko for, at nogle krav forældes.

ALLEREDE GENNEMFØRTE HANDLER

Hvis der er afregnet moms af gennemførte handler, er det i første omgang sælger, der kan kræve momsen retur hos Skattestyrelsen. Det kan dog i visse tilfælde, hvor momsen er overvæltet på køber, komme på tale for køber at fremsætte kravet på egne vegne i stedet for.

Forældelsesreglerne er lidt komplicerede i forhold til, hvor lang tid, man kan gå tilbage, og det er af pladsmæssige hensyn ikke muligt at redegøre for alle varianterne her. Kort fortalt vil perioden dog afhænge af, om man er sælger eller køber, og hvad der er baggrund for, at momsen blev beregnet. For nogle vil gælde en 3-årig forældelsesfrist. Andre vil kunne gå tilbage til 2014. I bedste fald kan der blive åbnet for

en 10-årig forældelsesfrist henset til, at der er tale om helt særlige omstændigheder - nemlig en vejledning, der direkte har pålagt virksomheder at følge en forkert fortolkning af momslovgivningen.

Sikkert er det, at det for nogle virksomheder kan haste med at få fremsat et krav, hvis man vil være sikre på, at beløbet ikke forældes, mens vi venter på et genoptagelsescirkulære. Særligt da det er usikkert, om et genoptagelsescirkulære vil stille forældelsen i bero.

Selv om momsen måtte være overvæltet på køber, kan det være en overvejelse at fremsætte sit krav over for myndighederne. Ganske vist skal momsen korrigeres over for køber, men den rentegodtgørelse, som en sælger kan være berettiget til fra myndighederne, kan i praksis gå hen og blive et ganske anseeligt beløb.

NYE HANDLER

I kommende handler vil det i en periode være nødvendigt med en lige så forsigtig tilgang som hidtil, når man skal afgøre, om der skal beregnes moms af salget eller ej. Ganske vist har EU-domstolen klart fastslået, at en bygning er en bygning, og dermed ikke en byggegrund, men dommen indeholder flere elementer, der med sikkerhed vil blive tolket på i den kommende tid.

Er det eksempelvis nødvendigt, at bygningen er funktionsdygtig, eller kan den være ganske faldefærdig? Hvordan med arealer, hvor bygningen kun fylder en lille del af arealet, - særligt når man ikke kunstigt må opdele en transaktion?

Det er helt naturligt at handle med omtanke også i kommende handler; især hvis man føler, at transaktionen kunne ligge i en potentiel gråzone. Der går formentlig mange år, før praksis bliver så klar, at al usikkerhed er fejlet til side, og hvem ved - måske finder endnu en eller flere sager vej til EU-domstolen, før sidste punktum kan sættes. ■

Estate Podcast præsenteres i samarbejde med



Samtaler om ejendoms- branchen



estate
PODCAST

Lyt med på Soundcloud eller Apple Podcast



BRANCHEGUIDE

Oversigt over virksomheder i bygge- og ejendomsbranchen

estate MEDIA



Administratorer - Advokater

Administrator

Meldahlsgade 5, 1613 København V
Tlf.: 33 33 82 82
Kontakt: Anne Marie Oksen, administrerende direktør
Email: amo@cej.dk
Web: www.cej.dk



Lyngby Hovedgade 4, 2800 Kgs. Lyngby
Tlf.: 45 26 01 02
Kontakt: Lars Brondt, kommerciel direktør
Email: lab@newsec.dk
Web: www.newsec.dk

DLA Piper Denmark
dlapiper.dk

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

Aarhus
DOKK1, Hack Kampmanns Plads 2
8000 Aarhus
Kontakt: Jakob Nielsen
jakob.nielsen@dlapiper.com

Indiakaj 12, 2100 København Ø
Tlf.: 72 28 91 00
Kontakt: Søren Plomgaard, advokat, partner
Email: sp@klaradvokater.dk
Web: www.klaradvokater.dk

KLAR
ADVOKATER

Gl. Køge Landevej 57, 3., 2500 Valby
Kontakt: Rasmus Juul-Nyholm, adm. direktør
Tlf.: 30 26 50 08
Email: rjn@cobblestone.dk
Web: www.cobblestone.dk



Skovvejen 11, 8000 Aarhus C
Tlf.: 86 12 20 20
Kontakt: Thomas Windtberg, adm. direktør
Email: tw@taurus.dk
Web: www.taurus.dk



Axeltorv 2, 1609 København V
Tlf.: 33 41 41 41
Kontakt: Merete Larsen, advokat, partner
Email: mel@gorrissenfederspiel.com
Web: www.gorrissenfederspiel.com
Rådgivning om alle aspekter af fast ejendom
finansiering, udbud, projekter m.v.



Kalvebod Brygge 39-41
1560 København V
Tlf.: 33 30 02 00
Kontakt: Steen Raagaard Andersen, advokat (H)
Email: sra@lundelmersandager.dk
Web: www.lundelmersandager.dk



LUND
ELMER
SANDAGER
ADVOKATER

Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 39 46 60 35
Kontakt: Henrik Dahl Jeppesen, adm. direktør
Email: hdj@deas.dk
Web: www.deas.dk



Tuborg Boulevard 1, 2900 Hellerup
Tlf.: 39 45 28 00
Kontakt: Henrik Groos, partner / Jon Dyhre Hansen, partner
Email: hgr@accura.dk / jdh@accura.dk
Web: www.accura.dk



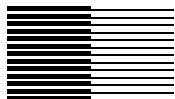
Philip Heymans Allé 7, 2900 Hellerup
Tlf.: 33 34 40 00
Kontakt: Michael Neumann, advokat
Email: mn@horten.dk
Web: www.horten.dk



Tuborg Havnevej 19, 2900 Hellerup
Tlf.: 35 25 25 35
Kontakt: Tobias Vieth, advokat, partner
Email: atv@lundgrens.dk
Web: www.lundgrens.dk

LUNDGREN S

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



Langelinie Alle 35, 2100 København Ø
Tlf.: 72 27 34 35
Kontakt: Steen Puch Holm-Larsen, partner
Email: shl@bechbruun.com
Web: www.bechbruun.com

BECH-BRUUN

Bryggernes Plads 17, 2. sal, 1799 København V
Tlf.: 33 32 26 26
Kontakt: Katja Paludan, advokat (L), partner
Email: kpa@husenadvokater.dk
Web: www.husenadvokater.dk

HUSEN
advokater

Amaliegade 10, 1256 København K
Tlf.: 33 14 35 36
Kontakt: Claus Høxbro, partner / Bjarke Sanbeck, partner
Email: clh@mazanti.dk / bsa@mazanti.dk
Web: www.mazanti.dk

MAZANTI-
ANDERSEN
KORSØ
JENSEN

Vesterbrogade 33, 1620 København V
Tlf.: 33 25 54 00
Kontakt: Henriette Jordan, advokat & partner
Email: hj@stenohus.dk
Web: www.stenohus.dk



Nørregade 21, 1165 København K
Tlf.: 33 34 50 00
Kontakt: Karsten Kristoffersen, Managing Partner
Email: kk@bruunhjeile.dk
Web: www.bruunhjeile.dk

BRUNN & HJELLE

Vesterbrogade 33, 1620 København V
Tlf.: 33 25 54 00
Kontakt: Henriette Jordan, advokat & partner
Email: hj@stenohus.dk
Web: www.stenohus.dk



Pilestræde 58, 1112 København K
Kontakt: Søren Egstrand Thoms, advokat, partner
Direkte: 77 40 10 13
Mobil: 29 64 23 22
Email: lmh@njordlaw.com

NJORD
LAW FIRM

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. Wihlborgs
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. DEAS
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
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. HHM A/S BYG UDEN TVIVL
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. HOFFMANN Den løsningsorienterede partner

BRANCHEGUIDE

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. CBRE	LINTRUP & NORGART ERHVERVSMÆGLERE Jens Kofods Gade 1, 1268 København K Kontakt: Adm. direktør Stig Lintrup Tlf.: +45 7023 6330 Email: sl@linor.dk Web: linor.dk Førende erhvervsmæglere med speciale i investerings- og boligudlejningsejendomme, kontorudlejning, rådgivning og konceptudvikling.
COLLIERS INTERNATIONAL DANMARK Palægade 2-4, 1261 København K 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. Colliers INTERNATIONAL	NORDICALS A/S Gammel Kongevej 60, 18. etage, 1850 Frederiksberg C Tlf.: 70 20 41 10 Kontakt: Kristoffer Soelberg, marketing- og kommunikationschef Email: kso@nordicals.dk Web: www.nordicals.dk Nordicals giver adgang til de bedste handler, de rette lejere og de største afkast. savills NORDICALS as International Real Estate Partners erhvervsmæglere
CUSHMAN & WAKEFIELD RED Amaliegade 3, 5. sal, 1256 København K Tlf.: 33 13 13 99 Kontakt: Bjarne Jensen, ejd. mægler, MRICS Email: bj@red.dk Web: www.red.dk Cushman & Wakefield RED er mæglere og rådgivere inden for erhvervsejendomme, hvor de primære kompetenceområder er danske investeringsejendomme, retail services, udlejning, vurderinger og analysearbejde. CUSHMAN & WAKEFIELD RED	STAD Erhverv STAD Erhverv A/S Døsterfælled Torv 10, 2100 København Ø Tlf.: 52 83 06 10 Kontakt: Mads Roepstorff, adm. Direktør Email: MR@staderhverv.dk Web: www.staderhverv.dk STAD Erhverv er en rådgivende erhvervsmægler indenfor Valuarapporter, 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. DEAS	STAD Projekt STAD Projekt A/S Døsterfælled Torv 10, 2100 København Ø Tlf.: 52 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.
home Projekt v/Lone Bøegh Henriksen A/S Teglholtsgade 66A 2450 København SV Tlf.: 33 33 03 05 projekt.teglholm@home.dk homeprojekt Lone Bøegh Henriksen A/S Vi er din samarbejdspartner på projektsalg og udlejning. Vi leverer indsatser på højeste niveau med fokus på at skabe merværdi for vores kunder.	THORKILD KRISTENSEN Hassersisvej 143, 9000 Aalborg Tlf.: 96 31 60 00 Kontakt: Peter Fredberg, partner Email: pf@thorkild-kristensen.dk Web: www.thorkild-kristensen.dk Uafhængig mægler MDE. specialister i salg af investeringsejendomme. Thorkild Kristensen Ejendomsmæglerfirmaet

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 Erhvervsejendomme · 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 kunden i fokus - Innovative og brugervenlige parkeringsløsninger.



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.

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.



KUBEN MANAGEMENT A/S

Ellebjergvej 52, 2450 København SV
Tlf.: 70 11 45 01
Kontakt: Ulf Christensen, adm. direktør
Email: ulf@kubenman.dk
Web: www.kubenman.dk



Landsdækkende rådgivning til udvikling og gennemførelse af byggeri. Specialister i boligbyggeri og kombinationsbyggerier fra tidlig idéudvikling til 5-års gennemgang - herunder økonomisk, juridisk og teknisk rådgivning.

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 erhvervsejendomme 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.



BRANCHEGUIDE

Rekruttering - Revisorer - Software

Rekruttering

AMALIE SEARCH & SELECTION APS

Slotsmarken 16, st. th, 2970 Hørsholm

Tlf.: 33 34 30 30

Kontakt: Torben Rønsov, Managing Partner

Email: tr@amalierearch.dk

Web: www.amalierearch.dk

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



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.



REDMARK STATS-AUTORISERET 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.



EY

Osvold Helmutsh 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



Software

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.



SKAL DIN VIRKSOMHED STÅ HER?

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

estate MEDIA

Nyt om navne

KFI SKIFTER UD PÅ TOPPEN

Tidligere adm. direktør i Matas, **Terje List**, bliver ny adm. direktør i KFI Erhvervsdrivende Fond, der primært investerer i og driver ejendomme.



Terje List tiltræder som ny direktør efter Jesper Loiborg er blevet afskediget efter 7 år på posten.

KFI Erhvervsdrivende Fond ejer eller driver cirka 230 ejendomme med omkring 450.000 kvm udlejningsareal og cirka 1.300 lejemaal. KFI ejer primært ejendomme med lejemaal til frie købmænd, men ejer også andre typer erhvervslejemaal, boliger og parkeringspladser.

EMIL HELMSØE-ZINCK BLIVER DIRECTOR I COLLIERS



Erhvervsmægler- og rådgivningsvirksomheden Colliers har udnævnt **Emil Helmsøe-Zinck** til Head of Valuation & Advisory i København og samtidig er han forfremmet til Director. Emil Helmsøe-Zinck, som er uddannet cand.polit., har været ansat i Colliers siden 2015.

Manager Muhamed Jamil Eid bliver stedfortræder for Emil Helmsøe-Zinck. Muhamed Jamil Eid er uddannet cand.oecon. og har været i Colliers siden 2015.

Derudover bliver Rune Vølund, som er uddannet ph.d. i mikroøkonomi, udpeget til Head of Research efter Joseph Alberti, der for nylig skiftede til EDC Erhverv Poul Erik Bech.

NEWSEC ANSÆTTER CHEF I NYOPRETTET STILLING

Lasse Hoffmann Hansen er tiltrådt som Head of Sales and Customer Relation Management i en nyoprettet stilling i Newsec Property Asset Management. Den nye chef for kunderelationer har arbejdet med kommerciel forretningsudvikling de seneste 15 år, heraf 10 år i forskellige funktioner i ejendomsbranchen, blandt andet hos Regus, Unikbolig samt Mühlendorff & Partnere.



I Newsec skal Lasse Hoffmann Hansen stå i spidsen for en helt ny CRM-organisation, der har det overordnede kommercielle ansvar for Newsecs investeringskunder, som består af en række af store danske og internationale ejendomsselskaber og institutionelle investorer.

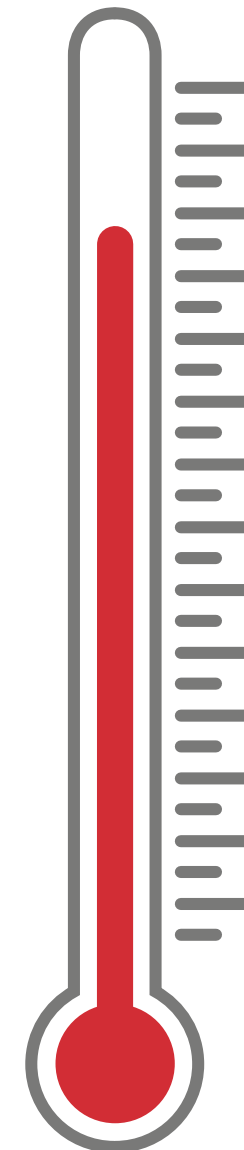
BO ASPLUND SKIFTER TIL REKRUTTERINGSBRANCHEN

Bo Asplund er et kendt navn for mange i bygge- og ejendomsbranchen blandt andet på grund af sin seneste tid som byggedirektør i Copi Group.

Ved årsskiftet begyndte han i rekrutteringsbureauet Sam International, hvor han blev ansat som seniorkonsulent og headhunter. Han er nu udnævnt til partner.

Sam International arbejder med medarbejderlivscyklus, rekruttering, onboarding, development og outplacement.

TEMPERATUREN I JOBMARKEDET



CHARLOTTE STHAALROS ANSVARLIG FOR IKEAS EJENDOMME



Charlotte Sthaalros bliver Real Estate Development Leader i Ingka Group og ansvarlig for arbejdet med Ikeas placeringer i Danmark – det gælder både for ejendomme ejet af Ikea og ejendomme, hvor den svenskejede møbel- og indretningskæde lejer sig ind. Charlotte Sthaalros skifter fra sin nuværende stilling som Tenant Representation Director i Nordicals København.

Ingka Real Estate samarbejder tæt med Ikea Retail, som er kerneforretningen i Ingka Group, der driver 367 Ikea-varehuse i 30 lande i hele verden.

DSB EJENDOMSUDVIKLING UNDER OMDANNELSE

Den 1. maj blev DSB-loven ændret, og det betød, at DSB som jernbaneselskaber i mange andre lande, kan lave ejendomsudvikling og dermed træde længere ind i værdikæden i udviklingen af kommercielle udviklingsprojekter.



Derfor har DSB styrket både bestyrelsen i DSB Ejendomsudvikling med to eksterne ejendomsfaglige medlemmer, nemlig adm. direktør i Carlsberg Byen Jens Nyhus og tidligere direktør i Danica Ejendomme Peter Mering. Desuden tilføres nye ressourcer i form af chefprojektudviklere, hvor den ene er på plads, og det bliver **Christian Melgaard** – med erfaring fra blandt andet Nordicom, Deas, Atlas og Keops.

– Vi er stolte af at kunne byde velkommen til en kapacitet som Christian Melgaard i organisationen, hvor han som chefprojektudvikler kan bidrage med stor erfaring til afdelingen, siger direktør i DSB Ejendomsudvikling Jes Transbøl.

Carsten Niebuhrs Gade 10 i det centrale København er et af de første pilotprojekter med kommerciel ejendomsudvikling, og projektet udbydes via Catella. Der er cirka en million kvm. til byggeri i pipeline primært i Aarhus og København.

EDC PROJEKT POUL ERIK BECH FÅR NY PARTNER

Kenneth Torben Henningsen tiltræder som partner og projektudviklingschef i EDC Projekt Poul Erik Bech. Han skal finde potentielle byggemuligheder til kunderne.



EDC Projekt Poul Erik Bech nu har tre ressourcer, der udelukkende arbejder med at identificere potentielle ejendomsprojekter.

SVENSK CHEF AFLØSER KLAUS KAAE

Danske Klaus Kaae stopper som leder af NCCs forretningsområde Building Nordics. I stedet er svenske Catarina Molén-Runnäs udnævnt som ny Business Area Manager i Building Nordics. Hun kommer fra Nordic Choice Hotels, hvor hun i seks år har været CPO, Chief Property Officer, og CEO for Nordic Property Management.

– Jeg ser virkelig frem til at komme tilbage til NCC, hvor jeg begyndte min karriere, for at påtage mig denne rolle. Jeg har arbejdet på nordisk plan siden 2004, og jeg kan se et stort potentiale i fortsat at udvikle NCC i Danmark, Norge og Finland, siger Catarina Molén-Runnäs.

OLE MARKUSSEN TIL 360 NORTH



Blackstone er i gang med en turn-around i forhold til ledelsen af sine danske aktiviteter, der ledes via administrationsselskabet 360 North. I juni overtog **Lars Pærregaard** ledelsen som ny CEO, og nu styrkes den yderligere med ansættelsen af Ole Markussen som CFO og medlem af direktionen.

Ole Markussen har tidligere været CFO i Danmarks største ejendomsforvalter, Deas.

HENRIK STEENSTRUP BLIVER DIREKTØR I BY & HAVN



By & Havn styrker organisationen med en nyoprettet direktørstilling og ansætter tidligere vicedirektør i Nordea Ejendomme Henrik Steenstrup med ansvar for ”Ejendomme og Byliv” og herunder det strategiske og kommercielle ledelsesansvar for tre forretningsområder – Udlejning & Ejendomme, Parkering og Byliv & Byrum.

Som ny direktør i By & Havn får 47-årige **Henrik Steenstrup** blandt andet ansvaret for at udvikle By & Havns ejendomsportefølje, som består af 700 lejemål, hvoraf en stor andel er beliggende i Nordhavn. Det er en af de store ambitioner i By & Havns forretningsstrategi, at man skal konvertere og udvikle de gamle pakhuse i Nordhavn med bæredygtighed for øje til nye formål.

Henrik Steenstrup får også ansvaret for planlægning og udvikling af By & Havns parkering i selskabets byområder. Parkering er et forretningsområde, som forventes at vokse i de kommende år i takt med byudviklingen.

ELF SKIFTER UD PÅ CFO-POSTEN



ELF Development får ny CFO efter **Jan Aarestrup** har valgt at skifte til en stilling som finansdirektør i Casa. **Kristian Hare** tiltræder i stedet. Han kommer fra en tilsvarende stilling i M. Goldschmidt Holding.

– ELF er inde i en positiv udvikling, men der er risiko for, at markedet kommer under pres fra aftagende makroøkonomisk vækst og regulering. Kristian Hare skal med sit indgående kendskab til likviditetsstyring, belåning og IT holde et skarpt øje med virksomhedens forretningsmæssige ydeevne, også i et nedadgående marked, siger adm. direktør og ejer Ludvig Find, ELF Development.

Jan Aarestrup, der også har været CFO i NCC Bolig og JM Danmark, skal bruge sin erfaring fra ELF til at løse udfordringer i Casa, der knytter sig til økonomi- og likviditetsmæssig styring af store komplekse projekter, fremhæver adm. direktør Torben Modvig, Casa. Jan Aarestrup har tidligere været CFO i Bonava og JM Danmark.



JONAS MALBERG NY PARTNER I HOME ERHVERV

Mikkel Søby, **Henrik Svane** og **Jonas Malberg** overtager Home Erhverv Aarhus.

Henrik Svane og Mikkel Søby har drevet Home Erhverv i henholdsvis Odense og Helsingør/Hillerød og købte i december 2018 selve Home Erhverv-kæden af Danske Bank. Jonas Malberg bliver ny partner i Home Erhverv Aarhus, som han kom til i 2014.

Home Erhverv Aarhus er et af Homes i alt otte erhvervscentre på landsplan.

– Jonas Malberg var et naturligt valg som en del af partnerskabet i Home Erhverv Aarhus. Han har gjort det godt i de seneste år, og han kender om nogen Home Erhvervs DNA. Mikkel Søby og jeg er stolte over, at vi endnu engang lykkedes med at forfremme en profil fra egne rækker, siger Henrik Svane.

Det nye ejerskab betyder samtidig, at Annette Rønne nu skipper erhvervsdelen og fortsætter udelukkende med Homes boligforretninger i Aarhus og Østjylland. Boligdelen af Home er fortsat en del af Danske Bank-koncernen som et datterselskab ejet af Realkredit Danmark.



STEEN STORGAARD MØLLER FRONTFIGUR I NORDICALS AARHUS

Nordicals øger fokus på investeringssegmentet, eftersom **Steen Storgaard Møller** 1. september er blevet ny indehaver af Nordicals Aarhus.



Steen Storgaard Møller har blandt andet været afdelingsdirektør i Jyske Bank i Risskov. Udover den finansielle sektor har han arbejdet i entreprenør- og projektudviklingsvirksomheden KPC. Senest kommer han fra en stilling som investeringschef i EDC Erhverv i Aarhus, hvor han har haft ansvaret for rådgivning af investeringskunder og salg af investeringsejendomme.

DANBOLIG ERHVERV GENETABLERER TO ERHVERVSCENTRE

Danbolig Erhverv har indgået aftale med nye indehavere, der åbner erhvervscentre i København og Roskilde. Det sker, efter Danbolig tidligere i år besluttede at afbryde samarbejdet med Hald-koncernen, der blandt andet stod bag kædens erhvervscentre i København og Roskilde. Hald-koncernens erhvervscentre fortsætter med det samme team under navnet Stad Erhverv og under Mads Roepstorffs ledelse.

– Siden opsigelsen af samarbejdet med Hald-koncernen tilbage i marts har vi søgt efter markedets mest kompetente folk til at videreføre Danboligs erhvervscentre i København og Roskilde. Det er vi færdige med nu og er stolte af at præsentere de nye, siger adm. direktør Per Bie, Danbolig.

Erhvervscentret i København bliver overtaget af erhvervsmægler Kenneth Engberg sammen med nuværende Danbolig-erhvervsmægler Johnny Hallas og hans partnere Dorthe Mills og Susanne Vang Pedersen fra Danbolig Erhverv i Hillerød.

I Roskilde overtager Danbolig-mæglerne Nicolai Karhof og Tommy Behrendt Sørensen forretningen med erhvervsejendomme. De to ejer Danboligs tre privatboligforretninger i Roskilde og Lejre kommuner.

I Helsingør åbnes et nyt erhvervscenter med Kim Nielsen, Casper Nielsen og Michael Theilmann, som i dag ejer Danboligs privatboligbutik i Helsingør, i front.

Med etableringen i Helsingør har Danbolig Erhverv nu syv centre i Jylland og på Sjælland. De er placeret i København, Hillerød, Roskilde, Holbæk, Helsingør, Kolding og Aarhus.

ORBICON SOLGT TIL CANADISKE WSP

Hedeselskabet har underskrevet en aftale om at sælge datterselskabet Orbicon til canadiske WSP, der er en af verdens førende rådgivende ingeniørvirksomheder.

For Orbicon betyder det blandt andet, at selskabet nu får styrket mulighederne for at investere, vokse og udvikle nye produkter og digitale services til gavn for både eksisterende og kommende kunder samt medarbejdere.

– At blive en del af WSP er en rigtig god nyhed for Orbicon og vores medarbejdere. Med det nye ejerskab hos WSP styrker vi vores konkurrencesituation i hele den nordiske region betydeligt samtidig med, at vi får adgang til et globalt netværk af stærke kompetencer i en af de førende virksomheder i vores sektor, siger adm. direktør Per Christensen, Orbicon.

KONCERNDIRECTØR STOPPER I MT HØJGAARD



Jørgen Nicolajsen har valgt at fratræde stillingen som koncerndirektør i MT Højgaard. Jørgen Nicolajsen har været ansat i koncernen siden 1997 i forskellige stillinger og har siden 2013 været koncerndirektør med ansvar for

koncernens større datterselskaber og aktiviteter uden for Danmark.

Direktionen i MT Højgaard Holding og MT Højgaard-koncernen udgøres uændret af adm. koncerndirektør Anders Heine Jensen og CFO Martin Solberg.

EDC ERHVERV POUL ERIK BECH I ROSKILDE MED NY PARTNER

Kenneth Wagner er ny partner i EDC Erhverv Poul Erik Bech i Roskilde.

– Vores forretningsmodel er bygget på stærke og indflydelsesrige partnere, som er med til at drive virksomhedens udvikling og vækst. De lokale partnere sikrer stabilitet og engagement i måden, vi løser kundernes opgave på, og derfor er jeg glad for, at Kenneth Wagner nu bliver en del af vores erhvervsafdeling i Roskilde, siger John Borrisholt, regionsdirektør Sjælland og partner, EDC Erhverv Poul Erik Bech i Roskilde.

NEWSEC ANSÆTTER UDLEJNINGSCHEF



Michaela Rovang Thomsen er fra 1. september ny udlejningschef i Newsec. Hun kommer fra en stilling som Senior Real Estate Portfolio Manager i Danske Bank, hvor hun blandt andet har arbejdet med overordnede strategier for placeringen af bankens filialer.

Michaela Rovang Thomsen er et kendt ansigt i Newsec, eftersom hun fra 2008 til 2016 var ansat som erhvervsmægler og udlejningschef for virksomhedens nu største kunde, Dades. I sin nye stilling genoptager Michaela Rovang Thomsen kontakten til Dades og får ansvar for udlejning af en række af kundens erhvervslejemål og porteføljemanagement.

– Jeg glæder mig til at vende tilbage til Newsec og til igen at skulle arbejde med en af landets største og mest interessante ejendomsporteføljer. Jeg er sikker på, at jeg med mine kompetencer fra min tid som erhvervsmægler og udlejningschef såvel som de seneste år i Danske Bank vil kunne bringe nyt til samarbejdet med Dades, siger Michaela Rovang Thomsen.

NIELS CEDERHOLM STOPPER SOM ADM. DIREKTØR I CBRE

Adm. direktør for CBRE Danmark, Niels Cederholm, har besluttet at stoppe i CBRE for at søge nye udfordringer. I første omgang overtager COO **Per Weinreich** pos-



ten som fungerende adm. direktør. Per Weinreich har været i CBRE siden 2008 – de seneste 4 år som Chief Operating Officer.

– Jeg har været i CBRE siden 2004, og det har været en fantastisk rejse at være en del af. Selv om jeg har været i ejendomsbranchen i efterhånden mange år, er jeg trods alt kun 46 år og føler, at det er tid til at søge nye udfordringer. Hvad det næste kapitel kommer til at indeholde, ved jeg endnu ikke, siger Niels Cederholm.

EJENDOMSTORVET HENTER NY DIREKTØR FRA COLOPLAST



Jakob Wegener tiltræder som direktør for erhvervsportalen Ejendomstorvet.dk. Dermed overtager han stillingen efter Simon Birch Skou, der stopper for at fortsætte sin karriere i den globale fintechvirksomhed Cardlay.

Jakob Wegener kommer fra en stilling som Global Head of Media Activation i Coloplast og Managing Director hos GroupM Connect.

Inden sin karriere i mediebranchen arbejdede Jakob Wegener i 2008 for Google Danmark som Industry Analyst. Jakob Wegener er uddannet fra London inden for kreativ produktion i 2001, som siden er suppleret med HD fra CBS og studier på ITU.

– Med Jakob Wegener får vi både en erfaren leder og en direktør, der har dyb indsigt i og stor erfaring med generel søge adfærd og hele det digitale univers, der i høj grad også kommer til at præge ejendomsbranchen i fremtiden. Derudover har han stor erfaring med både søgemaskineoptimering og annoncering, hvilket er vigtige elementer i Ejendomstorvets fundament. I bestyrelsen er vi overbeviste om, at Jakob Wegener har den rette profil til at løfte Ejendomstorvet til næste niveau, siger bestyrelsesformand Mikkel Søby, Ejendomstorvet.dk, der er landets førende erhvervsportal for erhvervslokaler og investerings-ejendomme.

“ Boligmarkedet forstås baglæns, men bygges forlæns ”

Frit efter Søren Kierkegaard

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

Læs programmet og tilmeld dig på
boligdage.dk

bolig dage 2020

VI ER MED, HVOR DER UDVIKLES



*Vi dækker Danmark – med én projektafdeling,
ét kædekontor og et landsdækkende net af
51 mæglerbutikker.*

Som vores navn mere end antyder, er vi specialister i salg og udlejning af projektboliger. Men navnet vidner også om, at vi er en kæde med stærk lokal forankring.

HVORFOR VÆLGE OS? *Det er erfaringen og resultaterne der tæller.*

Hos os er der ingen standardprojekter. Vi lytter altid til jeres ønsker og forstår jeres behov.

Vi vil gerne vælges til at sælge eller udleje jeres projekt fordi:

- Vi altid er parate til at yde det optimale og vi kan rykke hurtigt på opgaven
- Vi kender alle processer i salg og udlejning af projektboliger
- Vi sætter skarpe priser sammen med den lokale mægler
- Vi er med fra første tegning til sidste beboer flytter ind
- Vi har erfaring med mere end 3.000 projektsalgseenheder
- Vi har erfaring med mere end 2.000 udlejninger
- Vores styresystemer skaber det totale overblik over antal, udlejning, salg og reservationer for det enkelte projekt samt for den enkelte udvikler – 24/7!