

estate

MAGASINET FOR EJENDOMSBRANCHEN

05
2020

Investering
med hjertet

Grøn: 10 år
med stempel på

Derfor er der salg
i danske kroer

Her vil flest bo:
Musikkens by



UDFORDREREN

Vil erobre nye markeder



Er det tid til at **investere**?

Vi giver dig **globalt udsyn**
og **lokalt** netværk.

Hos Nordicals erhvervsmæglere indsamler vi løbende data fra 23 forretninger fordelt i hele landet, som vi sammenstiller med tal og tendenser fra det øvrige nationale og internationale marked.

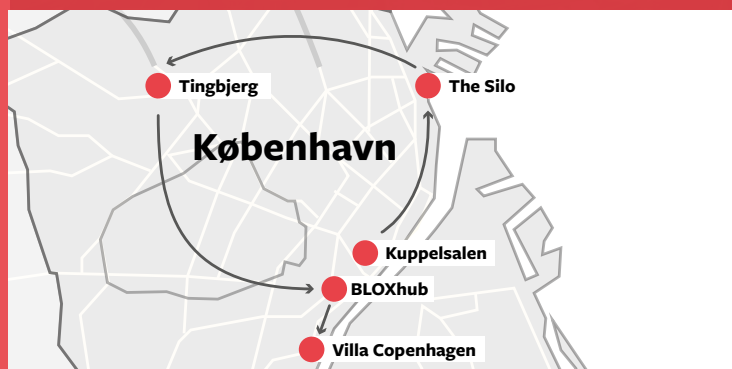
Hent vores nye markedsindsigt og få et aktuelt indblik i markedet for erhvervsejendomme på **www.nordicals.dk**





ESTATE MEDIA & COPENHAGEN WINDOWS PRÆSENTERER

Vi kommer, kommer du?



1 konference – 5 lokationer

Ejendomsbranchen er i rivende udvikling. Derfor har vi skabt et nyt conferenceformat: Copenhagen Future Arena. Konferencen afholdes over 2 dage og består af 3 faglige spor: TEKNOLOGI, INVESTERING og UDVIKLING. Disse 3 spor bliver adresseret fra forskellige vinkler af en række kompetente og interessante indlægsholdere fra ejendomsbranchen samt af anerkendte keynote speakers, der med en anderledes tilgang vil udfordre det bestående. Copenhagen Future Arena afholdes på 5 af Københavns mest interessante lokationer, og deltagerne bevæger sig rundt i byen med bus, på havnerundfart og til fods. Kom med på en 2-dages conferenceoplevelse helt udover det sædvanlige - med masser af mulighed for netværk.

Tilmeld dig på futurearena.dk

Vi ses d. 7.-8. oktober 2020



COPEN HAGEN FUTURE ARENA



Frank Jensen
Overborgmester
Københavns Kommune



Mikael Colville-Andersen
Urbanist
Copenhagenize
Design Company



Flemming Møldrup
TV-vært og forfatter



Tim Frank Andersen
Chief Digital Officer
Charlie Tango



Thomas Kock
Kreativ direktør
Werk Arkitekter



Camilla van Deurs
Stadsarkitekt
Københavns Kommune



Klaus Kastbjerg
Direktør
Unionkul Holding A/S



Ingvar Sejr Hansen
Udviklings- og
salgsdirektør
By & Havn



Robert V. S. Nellemann
Head of Property
Development
Danica Pension



Jens Kramer Mikkelsen
Byudviklingsdirektør
Nrep



Sponsor

Danske Bank
IREALKREDIT
Danmark

ESTATE TOOL

Fiberby
Internet til byens folk

FREJA
EJENDOMME

GANGSTED

GEOINFO

HK
BYG
ENTREPRISE
A/S

THYLANDER

INDHOLD

N°5 2020

LEDER

08 I min generation

FORSIDE

10 Udfordrer
Camilla Dalum vil være Faif-godkendt for hun vil levere bæredygtige ejendomsinvesteringer til nye og eksisterende investorer. Læs det store interview med CEO'en i nyetablerede Roof Management.

ARTIKLER

20 Lys i horisonten
Den danske certificeringsordning DGNB fylder 10 år. Vi ser på, hvor langt vi er kommet.

32 Investeringer med hjertet
I Aalborg har Conny Lindholt taget sagen i egen hånd og hjulpet lejere ind i sine ejendomme. Det er der blandt andet kommet en udlejning og en gourmetrestaurant ud af.



10



INDHOLD

N°5 2020

20



42 Roskilde Rocks
Der er stor efterspørgsel på boliger i Sjællands provinsbyer. Roskilde topper. Læs hvorfor i denne reportage fra købstaden med den musiske undertone.

50 Kro på krogen
Et godt køb? Estate Magasin går tæt på salget af kroer i Danmark.

66 Ingen slinger i valsen
Arbejdslivet skal være mere fleksibelt. Vi går tæt på nogle af branchens profiler og de aktuelle ændringer.

ORDET ER DIT

38 Arne kan få væsentlig indflydelse på ejendomsmarkedet - lagerbeskatning på fast ejendom
Anders Oreby Hansen og Thomas Stampe, Lundgrens

INDSIGT

28 Tal og tendenser

57 Brancheguide

75 Nyt om navne



66

**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:
Camilla Dalum
Foto: Wilfred Gachau

TRYK:
Stibo A/S
Oplag: 4.000
ISSN 2245-6910.



DANSKE MEDIER
Estate Media er medlem
af Danske Medier.

Vi tager ansvar for
indholdet og er tilmeldt

**PRESSE
NÆVNET**

ANSVARLIG UDGIVER:
Estate Media Nordic ApS
Østergade 24B, 1. sal
1100 København K
+45 29 16 05 36
www.estatemedia.dk

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

I min generation

I min generation bliver bæredygtighed bare en hygiejnefaktor.

Sådan siger Camilla Dalum i det store interview, vi bringer med hende på side 10. Hun er et særsyn i ejendomsbranchen. Ung, kvinde, selvstændig, og så er hendes hedeste drøm i øjeblikket en Faif-tilladelse.



Foto: Wilfred Gachau

Samtidig er hun sprunget direkte ind i nogle af de dagsordener, som mange af de eksisterende beslutningstagere er lidt mere famlende overfor. Hun ser nemlig bæredygtighed som en ren hygiejnefaktor og ikke et egentligt parameter i salget overfor kommende ejendomsinvestorer.

5 år frem er hun næppe alene om den tilgang. Men her og nu er det kun 10 år siden, at Danmark fik en dansk certificeringsordning. Betydningen afspejler sig stadig ikke for alvor på bundlinjen, men princippet har bragt bæredygtighedsstempelen frem.

Selvom mange gerne vil investere i ejendomme, så er det svært at få lån til at etablere sig i dem. Det har Conny Lindholt besluttet at gøre noget ved, og hun er nu blevet medinvestor i nogle af de lejere, der bebor hendes ejendomme.

Den og mange flere artikler, der giver dig dybde og perspektiv og indblik i nogle af de trends, der præger branchen, kan du læse i denne udgave af Estate Magasin, hvor vi også går tæt på Roskilde, som er den by, som flest godt kunne tænke sig at bo i, hvis de skal flytte. Hvorfor? Ja det kan du få svaret på og ikke mindst få et indblik i nye investeringsmuligheder i fjordbyen i artiklen på side 44.

Her i Estate Magasin går vi bag om nyhedsstrømmen og ser på baggrunde og sammenhænge. Hvis du vil læse mere om alle de aktuelle dagsordener, der præger branchen som for eksempel forslaget om lagerbeskatning eller transaktioner og betydningen for ejendomsmarkedet, så klik ind på estatemedi.dk. Du kan også få overblikket over de vigtigste nyheder i min nye podcast Kamilla & Kompagni. Find den i din podcast app.

Jeg håber, at du får glæde af magasinet, der giver dig masser af muligheder for både fordybelse og forståelse af ejendomsbranchen.

Rigtig god læselyst!

Med venlig hilsen
Kamilla Sevel

Nyhed

FlexLife® – nu med fast rente

FlexLife® er et fleksibelt realkreditlån til jer, der ikke vil binde flere penge i mursten end højst nødvendigt.

Med FlexLife® kan I låne op til 75% af ejendommens værdi. Og når rammerne for lånet er aftalt, har I f.eks. mulighed for at justere ydelserne hen ad vejen og få op til 30 års afdragsfrihed.

På den måde kan I nemt frigøre likviditet til den daglige drift, nye investeringer eller til forbedringer af ejendommen.

Læs mere på rd.dk/erhverv



PÅ EGENE BEN

Af Kamilla Sevel
Foto Wilfred Gachau

- Selvfølgelig har vi sammenfaldende interesser med Gefion Group, men jeg har brug for, at det her er mit projekt og ikke bare et spin-off. Thomas (Færch og partner i Gefion Group red.) har sit hjerteblod i projektudvikling og i Gefion, og han brænder ikke for forvaltningsdelen som mig. Det kunne han til gengæld heldigvis se, at jeg gør, siger Camilla Dalum.

Camilla Dalum er ambitiøs, når det gælder interessen for at investere i ejendomme. Der er mange om buddet, men hun tror på, at hun kan skabe et asset management selskab, der arbejder bæredygtigt og appellerer til helt nye investorgrupper

- Det er ikke bare et nyt forretningsområde i Gefion. Den tanke vil jeg gerne aflive, siger CEO Camilla Dalum, Roof Management, bestemt.

For det betyder meget, at hun er ved at skabe sit eget. Med sig fra en af Danmarks pt. største udviklere, Gefion Group, har hun fire investeringsprojekter i forvaltningsporteføljen. Men forventningen er at accelerere det antal markant. Ansøgningen om en Faif-tilladelse, hvilket betyder, at man officielt kan forvalte alternative investeringer, er sendt afsted og ambitionen er at forvalte egne fonde såvel som mindre ejendomsselskabers investeringer.

Estate Magasin møder Camilla Dalum på Roof Managements helt nye kontorer. Eller det vil sige nye er de ikke. Det er svært at finde mindre kontorer i Københavns indre by i øjeblikket, og Camilla Dalum har besluttet sig for en stueetage i Studiestræde i en fredet ejendom, hvor en nyindrettet bar var klar til at åbne nedenunder lige inden corona. Det runger lidt, for akustikpladerne er ikke kommet endnu, men ”det skal nok blive rigtig godt”, siger Camilla Dalum.

I Gefion Group var hun ansvarlig for at bygge datterselskabet Gefion Investeringsalg op, og det er det, der nu er udskilt som selvstændigt selskab. Camilla Dalum ejer halvdelen af selskabet og stifter af Gefion, Thomas Færch, ejer resten, men sidder hverken i ledelse eller bestyrelse. Roof Management er Camilla Dalums projekt.

- Det er en drøm, som jeg pludselig fik lov til at udleve. Jeg har altid haft ønske om at gå selvstændig, og så kom det helt naturligt, fordi jeg havde været med til at bygge det her selskab op, siger Camilla Dalum, der var chefjurist i Gefion Group.

INSPIRATION HJEMMEFRA

Gefion Group har været kendt i markedet for at opbygge en meget ekspansiv projektportefølje på kort tid. Flere andre store udviklingsvirksomheder har historisk overgået til forvaltningsvirksomheder, hvis likviditetsstrømmene svigtede. Men Camilla Dalum afviser på det kraftigste, at der skulle være den slags tanker med i etableringen af Roof Management.

- Det kan jeg godt afvise. Der er ikke nogen ”escape- ➤



Foto: Büro Jantzen/Ulrik Jantzen

Camilla Dalum har to medarbejdere med fra Gefion Group og ellers er hun i øjeblikket i gang med at rekruttere nye. Blandt dem er Nils Thygesen, der kommer fra Thylander Gruppen, og skal være "maskinmester" på hele Fund Management området.

► tankegang" med i etableringen og for at vise, at vi står på egne ben, har vi også etableret en uafhængig bestyrelse bestående af Peter Lindegaard fra Industriens Pension og Bettina Lange, der er landechef i Castellum og har erfaring fra blandt andet C.W. Obel og NCC.

Inspirationen kommer hjemmefra, for Camilla Dalums far var selvstændig.

- Det ligger nok til familien. Jeg vidste, at det skulle ske før eller siden, - spørgsmålet var bare, hvornår vejen var klar til det, og hvilken retning det skulle tage.

Nu er retningen fundet. Det bliver investeringshåndtering af ejendomme. Og Camilla Dalum er klædt godt på til netop det. Hun har læst jura både i Aarhus og København og været forbi Magnusson Law Firm, inden hun fik sin "transaktionsuddannelse" gennem 5 år i M&A advokathuset Accura, kort var forbi investeringsselskabet SG Nordic og siden 2016 har siddet i Gefion på hjørnet af Kgs. Nytorv, der er kendt for at være stærkt ekspansivt og skaffe finansiering fra mange forskellige kilder.

Netop den juridiske baggrund gør det oplagt for hende, at næste skridt skulle være at skille investeringshåndteringen fra udviklingsselskabet.

- I princippet kan de godt hænge sammen, men som jurist er man jo oplært i lovenes ånd, og jo mere jeg er kommet ind i Faif-ånden, jo mere synes jeg, det giver mening, at Roof Management skal stå på egne ben. Thomas og jeg har drøftet, hvordan selskabet kan udvikles i mere ambitiøs retning, og det vil helt naturligt ligge udenfor Gefion, siger Camilla Dalum.

NYE GRUPPER AF INVESTORER

Næste skridt bliver, at skal driften af de fire investeringsprojekter, som Roof Management forvalter for Gefion Group, etableres helt i det nye set-up. Og lige så snart det er på plads, har Camilla Dalum planer for, hvordan hun vil hente nye grupper af investorer ind til kommende investeringsudbud.

- Vores målgruppe er bred, men lige nu skal de have en relativ stor pose penge med med et minimumsindskud på 750.000 kr. Det håber vi at kunne arbejde med. Jeg taler med mange som måske har 100.-200.000 kr., og dermed ikke har så store muligheder for at investere i ejendom, som tingene er i dag. Samtidig ser vi også på nye segmenter af investorer.

Camilla Dalum ser nemlig en stor investorgruppe, som de eksisterende udbydere af fonde har dårligt fat i.

- Jeg har en personlig kæphest, som forhåbentlig ikke skræmmer nogen væk i dagens Danmark, og det er kvinderne, som jeg rigtig gerne vil have mere med på vores investeringsbølge. I dag har vi 15 procent kvinder blandt investorerne i de eksisterende fonde. Men 15 procent er i min verden bare ikke godt nok, og der er ikke nogen grund til, at vi ikke skulle få flere, hvis vi formår at kommunikere, at boliger er et fantastisk ejendomsinvesteringsprodukt til kvinder. Der har ikke været fokus på det, og det handler jo ikke om at skræmme de eksisterende investorer væk, men om at udvide målgruppen ved at fortælle om muligheder, ►

I dag om et år er verden fortsat forandret. Det juridiske kompas er vigtigt, når der skal navigeres i new normal.

I en verden, hvor globale hændelser, teknologiske kvantespring og politiske beslutninger ændrer dagsordenen, er det afgørende at have en international rådgiver med på holdet, der har adgang til væsentlig og aktuel viden om lokale regler.

DLA Piper giver dig overblik over de juridiske muligheder og risici på tværs af grænser – uanset om vi rådgiver om virksomhedsoverdragelse, handelsrestriktioner, databeskyttelse, force majeure-klausuler eller noget femte. Vi står skulder ved skulder med vores kunder, og sammen rusten vi jer til en virkelighed i bevægelse.

Vores globale tilstedeværelse er forankret i lokal ekspertise, og med over 4500 jurister i flere end 40 lande har vi en unik indsigt i verden omkring os.

dlapiper.dk



The only global law firm in Denmark



En af ejendommene i Roof Managements portefølje er Ved Amagerbanen 37 tegnet af Vandkunsten. Det er en ejendom i 4 etager med 32 lejeboliger på 52-107 kvm.

➤ som de måske ikke var opmærksomme på, siger Camilla Dalum.

Udover at Roof Management ser kvinder som en potentiel ny målgruppe, så kan Camilla Dalum også blive lidt indigneret.

- Så vidt jeg ved, har vi i dag et løngab mellem mænd og kvinder på næsten 12 procent, – det er jo heldigvis faldet ret meget de seneste år. Men dermed er der også et gab på den fri likviditet, der kan investeres for. Måske derfor bliver gruppen ofte overset, men der er mange kvinder, der både har likviditeten og samtidig har en personlig holdning til, hvordan de vil investere og kan være interesserede, hvis blot de bliver præsenteret for det rigtige produkt.

DET PRÆGER FREMTIDENS EJENDOMSINVESTERINGER

Det rigtige produkt kan være mange ting, men der er flere faktorer, som Camilla Dalum forventer kommer til at præge fremtidens ejendomsinvesteringer.

- Geografisk har vi i Gefion koncentreret os om Hovedstadsregionen, men jeg vil gerne kigge i hele Danmark og er lidt lun på nogle områder. Det hænger også sammen med konkurrencen herovre, der er mange der gerne vil ligge lige omkring Hovedstadsområdet, og

det er forståeligt, fordi der jo historisk har været en rigtig god udvikling. Men der er også mange andre gode steder.

Camilla Dalum kender mere af Danmark end det Virum, hvor hun og hendes mand bor. Hun er selv fra Hjallerup nord for Aalborg, og hendes mand er fra Taars syd for Hjørring, og selvom ”jyderne mødtes i København”, som hun siger, så går turen naturligt nok tit til Nordjylland. Men investeringerne skal rumme meget mere end geografisk diversifikation.

- Så snart vi er på plads med en rentabel drift internt og føler os trygge i, at vi har en fornuftig forretningsmodel, så vil jeg gerne arbejde med hele karakteren af vores investeringer. Jeg er for eksempel stor fan af en kapitalfond som Nrep og synes, de gør nogle flotte ting. De har nogle seriøse muskler at spille med og samtidig er de deres ansvar bevidst. Det ser jeg op til og vil gerne med på den bølge af forvaltere, så snart vi kan komme afsted med det. Vi har en eksisterende pipeline som er gode ejendomme, og vi har en fantastisk investorbase, som man bliver inspireret af, når man lytter til, hvad de efterspørger.

Det oplagte ville være at hæve barren, hvad angår bæredygtighed. Endnu har Roof Management ikke et fast set-up i forhold til certificering eller kriterier ➤

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



> for de ejendomme, der bliver købt ind, men det bliver en af de ting, som 38-årige Camilla Dalum kommer til at fokusere på.

- Jeg går meget op i hele bæredygtighedsaspektet, og jeg tror det ligger ret naturligt for min generation, at vi tænker meget over det. Lige om lidt, så er det bare en hygiejnefaktor for overhovedet at kunne drive en virksomhed som vores. Jeg vil da gerne differentiere mig på det, men jeg ser det som noget, man bare skal forholde sig til. Vi har et kæmpe ansvar som branche, men vi mangler de beregninger, der viser, at det godt kan svare sig. Det bliver en game changer, så snart det kan dokumenteres, og der ser jeg et supermatch i forhold til mine ambitioner for man skal kunne have ren samvittighed, når man investerer.

LYTTER TIL OMGANGSKREDS

Så der skal også tilføres andre ting.

- Personligt søger jeg inspiration i min omgangskreds og lytter til dem. Og så har jeg et lille netværk af kvinder, hvor vi mødes og drøfter investeringer. Ikke kun i ejendom, men også i andre aktivgrupper, og mit indtryk er, at der er en kæmpestor interesse for at investere i ejendomme. Det er naturligt noget, der rører os og selve interessen for produktet afspejler sig jo for eksempel i antallet af boligprogrammer. Det er virkelig noget der rører os. Vores reder, vores hjem. Det er også en solidarisk tankegang, at man investerer i de byer, man bor i eller der hvor man gerne ser ens børn bor. Vi har for eksempel investorer, der køber sig ind i projekter, fordi de gerne vil have, at deres børn kan bo på et kollegie. Den nærhed i produktet er noget, folk kan relatere sig til.

- Vi oplever igen stor efterspørgsel på både leje- og ejerboliger og sågar på projektlejligheder, siger Camilla Dalum.

Og er det så et for lille marked?

- Det tror jeg faktisk ikke. Jeg tror det er et spørgsmål om, at produktet skal rumme mere end bare et godt mix. Mit ønske er at blive den bedste niche indenfor det her segment.

VENTER PÅ DEN FAIF-TILLADELSE

Roof Management vil gerne være en fuldblodsforvalter. Det betyder, at selskabet rummer tre forretningsområder. For det første er der forvaltningen af de eksisterende ejendomme. Dernæst er der mulighed for fremtidige fonde enten intieret ved, at investorerne er fundet eller at der findes en ejendom – række- >

“ Investorerne er gået likvide under krisen. De har trukket sig ud af aktie- og obligationsmarkedet og kigger på alternative produkter ”

Camilla Dalum

RUDERSDAL KOMMUNE UDBYDER STATIONSVEJ 42, 3460 BIRKERØD TIL SALG

Rudersdal Kommune udbyder ejendommen beliggende Stationsvej 42, 3460 Birkerød (en del af matr.nr. 132h, en del af matr.nr. 132q, matr. nr. 132n, matr.nr. 132c, en del af matr.nr. 132e samt en del af matr.nr. 137, alle Birkerød By, Birkerød), til salg med henblik på boligformål eller erhvervsformål i form af privat og offentlig administration mv.

Der pågår for nuværende en matrikulær sag, hvor ovennævnte matrikler sammenlægges. Sagen indsendes snarligt til godkendelse ved Geodatastyrelsen. Ejendommens tinglyste areal forventes efter gennemførelse af den matrikulære sag at udgøre 3.001 m², heraf 0 m² vej. Ejendommen har et samlet bygningsareal på 250 m², og bygningen er bevaringsværdi (SAVE-niveau 3)

Ejendommen har en stationsnær beliggenhed tæt på Birkerød Station.

For yderligere informationer om ejendommen samt det samlede udbudsmateriale henvises

til Rudersdal Kommunes hjemmeside www.rudersdal.dk/udbud-fast-ejendom.

Købstilbud skal være skriftlige og angive et fast beløb. Købstilbud skal være kommunen i hænde senest den 19. oktober 2020 kl. 12.00.

Ejendommen udbydes samtidig med en anden ejendom, som ejes af kommunen, og som omfatter en del af matr. nr. 132 q og en del af matr.nr. 7000ac, begge Birkerød By, Birkerød ("Stationsvej 46"). Der kan gives et bud på en af ejendommene eller et samlet bud på begge ejendomme. Der henvises til tilbudsblanketten for information om, hvordan et tilbud på begge ejendomme skal afgives.

Rudersdal Kommune er ikke forpligtet til at sælge ejendommen og forbeholder sig ret til at forkaste samtlige indkomne købstilbud på ejendommen.





► følgen kan være begge dele; og endelig, så vil Roof Management også gerne forvalte for andre.

Derfor går Camilla Dalum som sagt og tripper lidt for at få ikke bare Faif-registrering i hus, som hun har haft i 2,5 år, men en egentlig Faif-tilladelse, der gør, at Roof kan forvalte for andre.

- Der er endnu ikke så mange, der udbyder separat ejendomsforvaltning. Men jeg er ret sikker på, at efterspørgslen kommer, og det er en del af min forretningsmodel. Lige om lidt er Faif virkelig over os, og så kommer efterspørgselen, og jeg vil kunne levere ydelser til de ejendomsselskaber, som siger ”ok – vi var måske ikke så opmærksomme på det, men vi kan

faktisk godt se, at vi er omfattet af loven”. Det stiller omfattende krav til compliance og risikostyring og et apparat, som de virksomheder måske ikke synes er så værdiskabende. Der kommer vi ind i billedet.

Roof Management har helt fysisk adskilt sig fra Gefion. Nu skal de meget forskelligartede bolde gribes fra kontorindretning til Faif-tilladelsen og en supplerende profil i ledelsen, der kan supplere Camilla Dalum og styre asset management-delen, så hun kan komme ud at snakke med investorer.

- Der er sådan et element af fanden-i-voldskhed omkring det at starte noget nyt op. Det er hårdt, men det er så spændende, fordi jeg tror på, at vi kan gøre en forskel. ■

En god rollemodel på job og privat

En af de vigtigste parametre for at levere et godt produkt er, at man giver sin organisation gode muligheder for at trives og samtidig er en god rollemodel. Det går Camilla Dalum op i både på job og privat.

- Der er mange, der gerne vil forvalte fonde. Jeg tror på, at chancerne for at gøre en forskel handler om, hvordan ens medarbejdere har det, og dermed hvordan de hjælper med at føre visionen ud i livet. Vi har brug for at tiltrække de bedste mennesker, så vi skal opbygge en virksomhedskultur, hvor folk føler sig trygge. Det tror jeg nemlig, for det tror jeg smitter af på den dialog, man har med investorerne.

Næste fokuspunkt er autonomi.

- Jeg kan mærke, at folk i min generation efterspørger autonomi. Der skal være mulighed for selv at tage beslutninger indenfor visse rammer, og den tillid skal man vise i en organisation.

Udover at Camilla Dalum har gnister i øjnene over arbejdet med opbygningen af Roof, så er der også en anden grund til, at hun brænder for at være en god rollemodel.

- Jeg har aldrig selv været så god til at acceptere, at der var noget, jeg ikke kunne eller måtte. Nu har jeg selv fået en datter, – hun er 7 år – ,og jeg synes, hun skal se op til mig og komme ud af den her kønsbias. Hun skal ikke vokse op og tro, - hvilket jeg har set undersøgelser, der dokumenterer, - at drenge er klogere end piger. Hun skal vokse op og føle, at der er frit valg på alle hylder, hvis altså hun arbejder hårdt for det.

Camilla Dalum har også en dreng på 5 år.

- Han har en far, der er politibetjent, så det tænker jeg går helt fint, hvad angår rollemodeller.

Vi har fokus på din virksomheds fremtid og resultater



” Vi er en aktiv spiller på et aktivt marked – med et stærkt og professionelt kompetencecenter

Mads Heinrich Roepstorff • Adm. Direktør

Tlf. 61 61 01 11 · mr@staderhverv.dk

LYS I HORISONTEN

Et stigende antal bygninger bliver certificeret på trods af manglende reel efterspørgsel. Håbet er, at certificeringerne vil kunne betale sig på langt sigt. Få overblikket i denne situationsrapport



Af Martin Burlund

Green Lighthouse var i 2012 den første ejendom, som modtog en DGNB-certificering. Den 950 kvm store kontorbygning var en slags modelprojekt og blev tegnet af Christensen & Co. for Bygningsstyrelsen.

I år fylder Green Building Council Denmark 10 år. Siden 2015 er cirka 100 nye bygninger certificeret med DGNB, og mens du læser dette, er cirka 100 nye bygninger på vej til at blive certificeret gennem ordningen.

Direktør Mette Qvist, DK-GBC, kigger tilbage på tiden fra dengang i 2010, da en række firmaer og organisationer fra bygge- og ejendomsbranchen mødtes for at tale om, hvordan branchen kunne blive mere bæredygtig, og til i dag. Hun noterer sig en mindre revolution i mange bygherrers tilgang til hele byggefasen.

– Der var engang, hvor bæredygtighed var et flot ord i skåltaler, mens man i virkeligheden bare byggede løs, som man altid har gjort. Nu ser vi, at bygherrerne går forrest og begynder at stille krav om bæredygtighed i deres udbud. Der er sket en kulturel forandring, hvor der er en decideret ændring i designvalget. Ikke kun i forhold til CO₂, men på alle aspekter af bæredygtighed, siger Mette Qvist.

DGNB blev valgt som en dansk variation af en tysk certificeringsordning. Den vandt over konkurrerende ordninger som amerikanske Leed og engelske Breeam. En af de væsentligste begrundelser var, at DGNB er mere helhedsorienteret og ser netop bredt på bæredygtighed.

Desuden bygger den videre på de allerede høje danske standarder. I praksis foregår det sådan, at DGNB-certificeringen fås ved at opsamle point i en række kategorier og alt efter, hvor mange point byggeriet får gives sølv, guld eller platin. En certificering koster mellem 29.250 kr. og 551.250 kr. afhængig af størrelsen på ejendommen.

– Mange bygherrer har taget certificeringerne til sig, siger direktør i entreprenørvirksomheden KPC Jesper Henkel.

For tre år siden var det omkring 60 procent af KPCs projekter, som skulle certificeres, men i dag er det omkring 80 procent, og de fleste sigter efter guldkategorien.

Jesper Henkel peger på to grunde til DGNBs succes.

– Før DGNB var mange interesserede i Leed. Men det var besværligt og relativt dyrt, for alt skulle oversættes til amerikanske standarder. Da DGNB så kom til Danmark var der mange, som hoppede over på den. Set fra vores stol er det blevet mere håndterbart og billigere, siger Jesper Henkel.

Han regner på meromkostningerne ved at bygge efter DGNBs certificeringspunkter og er kommet frem til, at sølv-certificeringen nærmest er udgiftsneutral at få hæftet på sin bygning.

– Det er ikke mere end ekstra cirka 50 kr. pr. kvm. Og for at nå op på guld er det ekstra omkostninger på 100-200 kr. pr. kvm. Det er de tal, vi p.t. opererer med, siger Jesper Henkel, som endnu ikke har projekteret en platin-certificering.

At de ekstra kroner til en certificering er godt givet ud, er man ikke i tvivl om hos ATP Ejendomme. Her er man gået fra at vurdere fra projekt til projekt, om der skulle arbejdes for at få en certificering til at gøre det til en forudsætning for entreprenørerne i alle udbud.

– Der er sket et skred i bevågenheden og behovet for dokumentation af bæredygtighed. Før handlede det ➤



> om, hvad der kunne lade sig gøre fra byggeri til byggeri. Nu er det en helt grundlæggende del af strategien ved nybyggeri og større renoveringer, siger Peter Hebin Bruun, der er chef for ESG, Environmental, Social and Corporate Governance, i ATP Ejendomme.

For ATP og andre pensionsselskaber er der ingen vej udenom at fremstå som deltagere i udviklingen mod et mere bæredygtigt samfund. Men i forhold til certificeringerne handler det i lige så høj grad om bundlinjen.

– Du kan sige, at vi har en særlig moralsk forpligtigelse til at forholde os til verdens CO₂-udledning. Men vi tænker i lige så høj grad bæredygtighed ind for at appellere til kommende generationer. Der er ikke noget filantropi i det. Der er tale om en langsigtet forretning med et langsigtet afkast, siger Peter Hebin Bruun.

MINDRE SYGDOM HOS MEDARBEJDERE

Et andet pensionsselskab, AP Pension, har truffet et strategisk valg om kun at opføre svanemærkede boligbyggerier. Hos Miljømærkning Danmark, som har ansvaret for Svanemærket i Danmark, oplyser man, at der er opført mere end 12.000 svanemærkede enheder i Norden, og at der er yderligere 22.000 enheder under opførsel lige nu.

Svanemærket stimulerer bæredygtigt byggeri ved at stille en række krav, som byggeriet skal leve op til, og som skal dokumenteres, hvis byggeriet skal opnå en certificering.

– Afgasning af skadelig kemi, fugtsikring og ventilation

er nogle af de ting, der betyder rigtig meget for indeklimaet. Vi har for eksempel Gladsaxe Kommune, som svanemærker alle deres daginstitutioner. De oplever gevinster i form af driftsbesparelser og mindre sygdom blandt medarbejderne. Det er noget, de kan se på bundlinjen, siger Martin Fabiansen, der er adm. direktør i Miljømærkning Danmark.

Han beretter desuden, at pensionsselskabet PKA oplever stor interesse for deres svanemærkede boliger og har længere ventelister til dem end til deres andre boliger. Det er ifølge Martin Fabiansen, fordi forbrugerne allerede kender Svanemærket bedre end andre certificeringer.

– Der er rigtig mange, som endnu ikke kender de svanemærkede boliger. Men der har vi en klar fordel i, at den bevidste forbruger køber sit svanemærkede toiletpapir og shampoo og på den måde allerede kender mærket og har tillid til det, siger Martin Fabiansen.

INTERNATIONAL GENKENDELSE

Hos ATP vil man holde sig til DGNB-certificeringen, fordi det er en international certificering.

– Hvis vi skal sælge en ejendom, så er det i sagens natur lettere for en international køber at sætte sig ind i, hvad det er for en bygning, når vi har anvendt en international anerkendt certificering med et velkendt dokumentationskrav, siger Peter Hebin Bruun.

Der er mange gisninger om, hvilke fordele det giver at certificere sin ejendom. Analyser baseret på blandt andet amerikanske data viser, at certificerede bygninger er nemmere at leje ud, og at der er lavere tomgang.

– Men det er ikke tal, som vi vil vove at overføre direkte til danske forhold. Vi hører dog fra det >



LOUISE ER ET HOLD

Det kræver super evner at være super afholdt, for selvom vores Udlejningschef Louise Markurell Schaldemose aldrig selv ville sige det, så er sandheden, at den som kollegerne kalder rollemodel, som Louise, ofte er virksomhedens bedste, fordi hun entusiastisk, motiverende og dedikeret går forrest.

Kunderne omtaler Louise som hårdt arbejdende, proaktiv og analytisk, som nogle af årsagerne til de mangeårige relationer. Men det, der gør Louise til en særlig attraktiv samarbejdspartner, er at hun altid får de bedste inddraget i opgaveløsningerne sammen med Danmarks mest dynamiske mæglerteam.

Kontakt Louise på 33 33 03 05
eller skriv til loms@home.dk

homeprojekt
Lone Bøegh Henriksen A/S
Kom godt hjem



Den bevaringsværdige boligejendom Ryegade 25, beliggende tæt ved søerne i København, var det første renoveringsprojekt, som modtog en DGNB-certificering

> internationale marked, at især nyere ejendomme er sværere at sælge, hvis ikke de er certificerede. For med en certificering får man afdækket usikkerheder ved ejendommen på en veldokumenteret måde, som skaber tryghed hos køber, siger Peter Hebin Bruun.

Hos Bygherreforeningen, som repræsenterer ejerne, der skal tage beslutningen om certificering, mener man, at der endnu er for få certificerede bygninger til at kvalificere, om der er en positiv økonomisk effekt af certificeringerne. Man mener heller ikke, at certificeringer nødvendigvis er det rigtige for alle byggerier. Mange af foreningens medlemmer har dog givet udtryk for, at det giver god læring og systematik at arbejde efter et fast sæt af kriterier.

– Certificering er et godt værktøj og ikke et mål i sig selv for alle. Det er fortsat ikke majoriteten, som certificerer, og vi forholder os neutralt til, om man skal gøre det eller ej. Det må være en individuel vurdering

fra gang til gang og noget, som markedet selv må regulere, siger Graves Simonsen, der er projektchef i Bygherreforeningen.

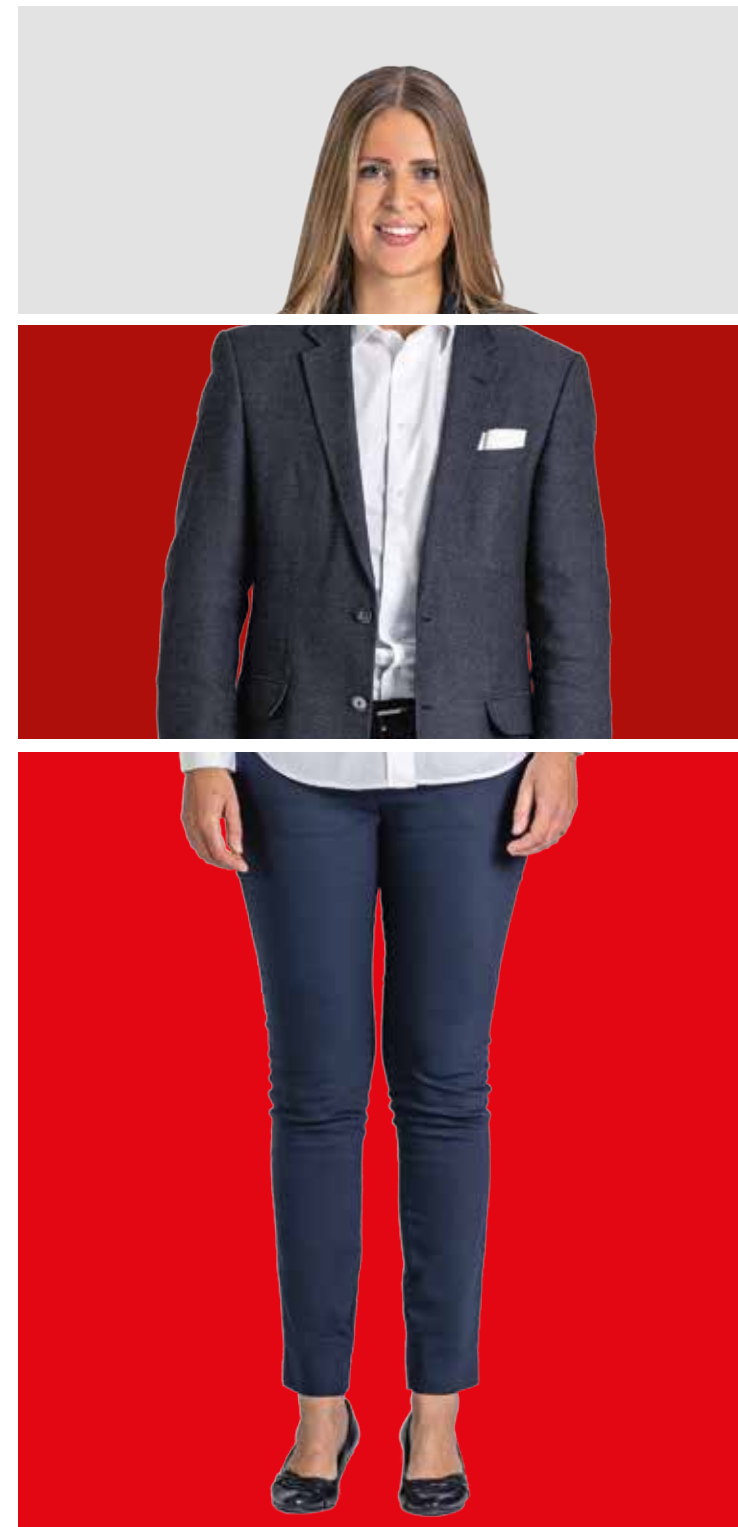
Han mener, at der er klare fordele ved certificeringer, som for eksempel en generel bedre kvalitet, hensigtsmæssig drift og større transparens for en eventuel køber, der nemmere kan benchmarke overfor andre ejendomme. Men han mener også, at certificeringsstandarderne i særlig grad handler om at dokumentere de beslutninger, som er truffet omkring projekterne.

– I forhold til ydelsesbeskrivelsen for rådgiverne er der et stort overlap til certificeringskravene. Nok er ydelserne hertil mere detaljerede, men det er selve dokumentationen og auditeringen som koster, når byggeriet skal certificeres. Omvendt har certificeringerne været godt for udviklingen hen imod mere struktureret tilgang til bæredygtighed, siger Graves Simonsen.

MANGLER INCITAMENTER

Det kan der være noget om, for den næste analyse, som Green Building Council kommer ud med, slår fast, at det ikke nødvendigvis koster mere at leve op til certificeringskravene. Så det er mere et spørgsmål om, hvorvidt selve certificeringen tilfører ejendommene værdi.

– Den statistik vi har i dag, er ikke nok til at fastslå det endnu. Det vi hører ude i marken er, at den ekstra kvalitet, og det dertil hørende stempel vil afspejle sig i prisen senere hen. Så vi håber naturligvis, at flere vil spørge sig selv, om de tør lade være at vælge kvalitetsstempellet, siger Mette Qvist. >



MARIE ER ET HOLD

Citatet "If you want to go fast, go alone – If you want to go far, go together" matcher de mange værdifulde kvaliteter kollegerne beskriver vores Udlejningschef Marie Beltov Carlsen med. En flittig og top professionel holdspiller med særlig orden i penallhuset.

Kunderne beskriver tilmed Marie som en særlig målrettet, tillidsvækkende og grundig mægler. Men det der gør Marie til en ekstraordinær samarbejdspartner, er det store strukturerede overblik, der benyttes til at opfinde de bedste løsninger sammen med Danmarks mest dynamiske mæglerteam, der kompetent løser opgaven.

Kontakt Marie på 33 33 03 05
eller skriv til beltov@home.dk

homeprojekt
Lone Bøegh Henriksen A/S
Kom godt hjem



Amerikanske Hines har netop købt 121 svanemærkede boliger i Trikotageparken på Østerbro. Det er Hines' første boliginvestering i Danmark og er en del af en strategi om at foretage flere grønne investeringer i Norden. Boligerne er udviklet af Bonava og tegnet af Praksis Arkitekter.

► For Nicholas Thurø, der er managing partner hos RED Cushman Wakefield, mangler der stadig incitamenter for blandt andet energirenoveringer. På mange eksisterende bygninger er udfordringen, at det er udlejer, som skal bære omkostningerne, men det er lejereren, der får besparelsen i form af lavere energiudgifter.

– Og det skaber jo ikke et incitament til at lave energiforbedringer. Hvis udlejer i erhvervsejendomme i højere grad kunne få andel i de besparelser som skabes ved eksempelvis energirenoveringer, så ville vi forventeligt i langt højere grad se energirenoveringer, siger Nicholas Thurø.

Han beretter, at investorer gerne vil have certificeret ejendomme, men det må ikke koste på afkastet.

– Selvfølgelig vil investorerne gerne have energivenlige ejendomme, men de er ikke villige til at acceptere et lavere afkast på den bekostning. Det er i dag primært

de store virksomheder (lejere), der stiller krav til certificeringer og energioptimering, men langt fra alle. Men der er ingen tvivl, om at det er den vej, vi bevæger os nedad. Om et antal år vil vi alle sammen være meget fokuseret på det, siger han.

Samme melding kommer fra Newsec.

– Det er mit indtryk, at der ikke er mange investorer, der vil betale en merværdi for bæredygtige ejendomme medmindre, der er en økonomisk fordel ved det. Vi ser en tendens hos internationale virksomheder, der søger bæredygtige lejemål. Driftsomkostningerne kan være lavere på en bæredygtig ejendom, men for den almindelige lejer handler det om bruttolejen, siger adm. direktør i Newsec, Morten Jensen og fortsætter:

– Men selvom efterspørgslen er begrænset lige nu, så tror jeg, at det kommer til at gå hurtigere i de næste 5 år end de seneste 5 år. ■



VI ER ET HOLD

Vi vil gå ekstraordinært langt for kundernes ønsker og står tidligt op for at yde den bedste service, og hvis det kræver, at en udlejning først kan indgås sent på dagen, arbejder vi til opgaven er løst. For vi ønsker at følge tingene helt til dørs, da det ofte er de små ting, som fleksibilitet, der i sidste ende gør forskellen. Vi er ikke som mange andre og det er vores resultater heller ikke.

Oplev forskellen og ring til os på 33 33 03 05, for det betyder mindre hvem du får i røret, for hos os er du sikker på at vedkommende vil gå ekstra langt, for at skabe resultater, sammen.

homeprojekt
Lone Bøgh Henriksen A/S
Kom godt hjem

Heimstaden ejer allerede to ejendomme i Vejle og i juli blev der føjet én mere til porteføljen i form af Havneparken 6-12, der er centralt placeret i Vejles nye bydel ved havnefronten. Ejendommen er opført i 2003 med et samlet boligareal på 4.536 kvm, og de 48 lejeboliger varierer i størrelsen 68 -111 kvm.

TRANSAKTIONER I DANMARK

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



Foto: Heimstaden

Type	Adresse	By	Areal i m²	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m²
🏠	Eriksvej 44	Roskilde	2.238	74	Ejendomsselskab	Tempohousing Denmark A/S	32.994
🏢	Farvergade 2-8	København K	5.494	Est. 166	Jeudan	LB forsikring	Est. 30.276
🏢	Løngangsstræde 20 M.fl.	København K	4.302	Est. 130	Jeudan	LB forsikring	Est. 30.276
🏠	Oliebladsgade 8	København S	2.769	52	Privat Investor	Gefion Group	18.779
🏠	Kirkebjerg Parkvej 14-18	Brøndby	12.250	Est. 340	Core Bolig	Svanen Gruppen	Est. 27.755
🏠	Dam Holme 15	Stenløse	9.000	Est. 250	NREP	2E Group	Est. 27.778
🏢	Præstevej/Kirsebærvej	Helsinge	32.000	Est. 58	Privat investor	Public institution	Est. 1.800
🏢	Arnfredsvej 6	Vejen	36.464	77	Ejendomsselskab	Coop Danmark	2.098
🏠	Borggade 4A	Århus C	13.888	Est. 347	Pensam	Ejendomsselskab	Est. 25.000
🏢	H.C. Andersens Boulevard 38	København V	2.789	91	Pensam	Public institution	32.449
🏢	Dortesvej 1	Brabrand	50.000	Est. 223	A. Enggaard A/S	Ejendomsselskab	Est. 4.450
🏢	Alexandriagade 8	Nordhavn	13.180	Est. 600	Velliv og Industriens Pension	Project North Holding Partnerselskab	Est. 45.524
🏠	Havneparken 6	Vejle	4.536	91	Ejendomsselskab	Ejendomsselskab	20.062
🏢	Kørupvej 25	Horsens	216.500	Est. 52	DSV	Horsens Kommune	Est. 240
🏢	Kanalholmen 15	Hvidovre	21.624	129	Property Fund	Ejendomsselskab	5.953
🏠	Gasværksvej 12	Taastrup	3.600	110	K-Fastigheter	Developer	30.556
🏠	Grønttorvet 1	Valby	5.910	Est. 191	Invesco	FB Gruppen	Est. 32.400
🏠	Hørsholmsgade 22A	København N	8.134	146	PFA Ejendomme A/S	Andelsboligforening	17.949
🏠	Vigerslevvej 57A	Valby	5.050	88	PFA Ejendomme A/S	Andelsboligforening	17.426
🏢	Vester Farimagsgade 17	København V	12.582	233	Pensam	Proark	18.519
🏢	Vejlevej 121	Fredericia	11.165	53	Privat investor	Niam	4.769
🏠	Tage-Hansens Gade 19	Århus C	1.900	61	Privat Investor	Region Midtjylland	32.105
🏢	Sleipnersvej 2	Køge	28.962	Est. 202	BX/Mileway	Ares management	Est. 7.000
🏢	Ragnagade 7	København Ø	4.091	125	Jeudan	Ejendomsselskab	30.555
🏠	Olof Palmes Allé 11	Århus N	10.583	82	Ejendomsselskab	Offentlig myndighed	7.725
🏠	Dronningens Tværgade 8A	København K	2.317	76	Jeudan	Pplus	32.801
🏠	Ny Adelgade 3	København K	1.213	53	Jeudan	Pplus	43.693

REKORDLAVT ANTAL EJENDOMME TIL REKORDLIKVIDE INVESTORER

Handelsaktiviteten med boligejendomme og ejendomme med blandet bolig- og erhverv holdt et fornuftigt niveau igennem 2019, og fortsatte ind i 2020, hvor 1. kvartal bød på en række markante handler med større boligejendomme. Investorernes fokus har roteret omkring nyere boligejendomme, mens handlen med ældre ejendomme omvendt har været temmelig begrænset. Det skyldes især det langstrakte forløb omkring boligindgrebet i Boligreguleringsloven § 5.2, der blev endeligt vedtaget 4. juni.

Mod slutningen af 1. kvartal blev markedssituationen imidlertid vendt på hovedet med nedlukningen af det danske samfund. På trods af nedlukningen blev der i 1. kvartal 2020 handlet ejendomme for 14,9 milliarder kr., hvilket kun er marginalt lavere end transaktionsvolumen i 1. kvartal 2019.

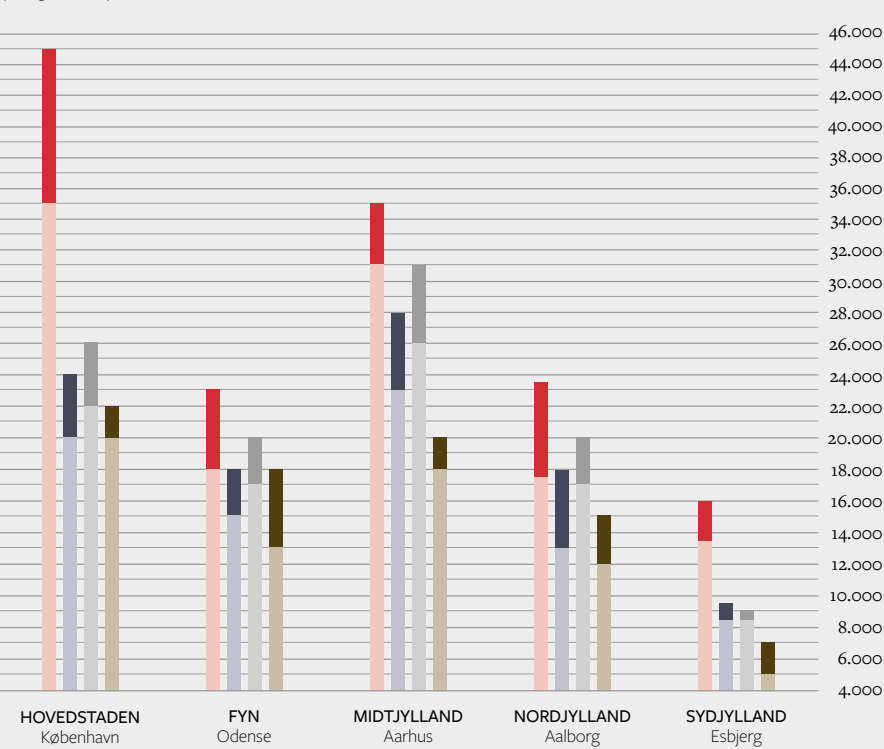
Indledningsvist førte den delvise samfundsnedlukning til en reel investeringspause blandt flere investorer. Men i takt med, at det danske samfund gradvist er genåbnet, er investorerne igen begyndt at efterspørge ejendomme. Investeringspausen har dog medført, at flere ejendomsselskaber og -fonde aktuelt er bagud med deres investeringer for 2020. Det betyder at investorerne har mere end den forventede kapital til rådighed, som skal placeres i 2. halvår for at opfylde deres investeringsmål for 2020.

På udbudssiden er mængden af ejendomme omvendt rekordlav. Det skyldes grundlæggende ejendomsejernes forsigtighed, som er knyttet til en usikkerhed omkring prisniveauerne efter investeringspausen. Efterspørgslen efter boligejendomme har dog generelt været i stand til at fastholde eksisterende prisniveauer begrundet i ejendommenes lave risikoprofil og fastholdt investorinteresse.

INVESTORERNE UDVIDER FOKUS

I de senere år har udenlandske investorer været særdeles aktive i Danmark, hvor især hovedstaden har været mål for opkøb. Det er værd at bemærke, at de fem største transaktioner sidste år blev foretaget med nordiske investorer på købersiden. Dermed

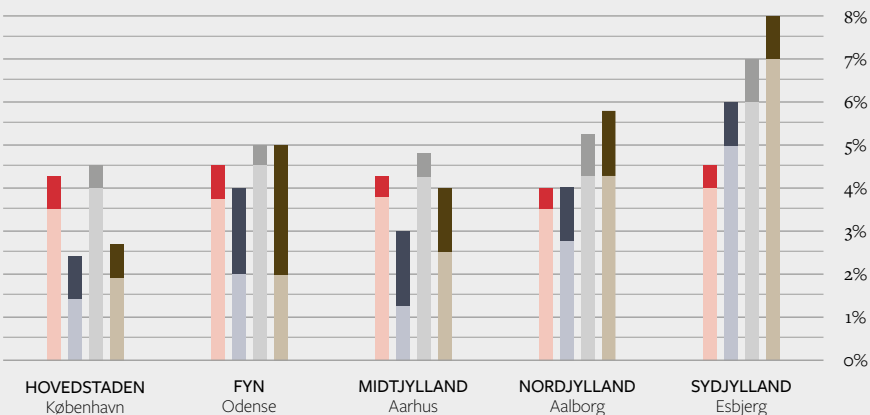
Priser på boligejendomme
(i kr. per kvm)



- Fuldt udviklede prime ejendomme
- Prime ejendomme med udviklingspotentiale
- Udviklede ejendomme, sekundær beliggenhed
- Sekundære ejendomme med udviklingspotentiale

Afkast

(i procent)



	TRANSAKTIONSVOLUMEN	HERAF BOLIG	%
2019 K1	16.639.713.182	5.665.816.719	34,05
2020 K1	14.757.171.158	3.710.625.804	25,14

Disse områder oplever desuden en voksende netto-tilstrømning af beboere, som tiltrækkes af områdernes lavere boligomkostninger, hvilket har medvirket til at forøge investorinteressen for ejendomme i disse områder.

STABILE AFKASTNIVEAUER

I København udbydes og handles i dag kun få byejeendomme med bolig- eller blandet anvendelse til under 25 millioner kr. Det skyldes delvist, at størstedelen af ejendomme i København er af større karakter, og delvist at kvadratmeterprisen for denne ejendomstype er steget betydeligt over de senere år. Det typiske prisspænd for den ældre boligmasse ligger aktuelt i niveauet 22.000-26.000 kr. per kvm afhængigt af ejendommens stand og beliggenhed. De seneste 18 måneder har handlen med denne ejendomstype været relativt begrænset, men i det omfang OMK-ejendomme er blevet handlet har afkastene typisk ligget i spændet 3,5-4,25 procent, afhængigt af konkret kvalitet, udviklingsstadiet og beliggenhed.

Nyere boligejendomme handles til nogenlunde stabile markedsafkastniveauer. Vi har set eksempler på ejendomme, der handles ned til 3,50 procent, men de fleste ejendomme er handlet i spændet 3,75-4,25 procent, afhængig af specifik kvalitet og beliggenhed.

Ejendommenes kvadratmeterhandelspris ligger ofte i spændet 35.000-45.000 kr., hvilket er på niveau med kvadratmeterprisen på de enkelte ejerlejligheder og en ændring i forhold til tidligere, hvor værdien af ejendommen ikke afspejlede en merværdi i forhold til prisen som enkelte ejerlejligheder.

Nordicals København bistod i forsommeren Baunsøe Ejendomme med salget af en portefølje på 7 ejendomme. En af dem var boligejendommen her på Nordre Frihavsgade 71 på indre Østerbro opført i 1897.





Investeringer med hjertet

*En restaurant og måske snart en højskole.
Conny Lindholt skaber selv indholdet i flere
af sine ejendomme*

Af Kamilla Sevel

Hvis det skulle ende ud i den bedst mulige bundlinje, så ville det nok give mest mening kun at indrette boliger på grunden, hvor Hjørings gamle arrest ligger. Men Conny Lindholt vil i stedet skabe en højskole, der skal være blandt de 5 bedste i Skandinavien.

I hjembyen Aalborg er hun blevet medejer af en gourmetrestaurant, og hun står også midt i udbredelsen af MoveOn og FlatCom, der er apps til henholdsvis flyttesyn og kommunikation mellem lejere og udlejere. Fordi det skal være nemmere at få en god behandling. Og fordi det med god behandling er noget, der optager hende. For eksempel når potentielle lejere i hendes lokaler bliver afvist i banken.

- Jamen jeg bliver så vred, siger hun, også selvom hun inden, hun blev en del af ejendomsbranchen, selv sad med kreditgivning i et finansieringsinstitut.

Så derfor tog hun affære og er nu medejer af restauranten Alimentum i Aalborg. De to frontfigurer Søren Birch og Simon Bjerre, var henholdsvis restaurantchef og assisterende køkkenchef på Aalborgs fremstormende restaurant Tabu, men ville gerne springe ud for sig selv og skabe noget andet. De havde hver sparet et 5-cifret beløb op til at blive selvstændige, men fik nej i banken..

- Det er jo mange penge, når man kommer fra et

lavtlønsområde. Forudsætningen i Simon og Sørenes regnskab var, at det kunne køre rundt, hvis bare halvdelen af pladserne blev fyldt, og det var nok for mig. Vi vil gerne kendes som business angels, der hjælper unge, nye, ambitiøse virksomheder i gang med rådgivning og eventuelt med finansiering, hvis vi kan få indblik, indflydelse og fornemme potentialet, siger Conny Lindholt og fortsætter:

- I dag er jeg faktisk lidt stolt af, at det er en del af vores koncern, og vi støtter dem, men de kan altså også godt selv. De er blevet ringet op af Carlsberg Byen og spurgt, om de ville ekspandere til København, men svaret var, at Alimentum er ikke en kæderestaurant, for så mister den sit særkende, siger Conny Lindholt.

Valhal Estate er et forholdsvis nyt ejendomsselskab. Det blev stiftet i 2016, da Conny Lindholt blev skilt og trådte ud af det ejendomsselskab, som hun drev sammen med sin mand.

- Det var utænkeligt for mig bare at blive pensionist, selvom der var banker nok, der foreslog om de ikke bare skulle investere min formue for mig. Men Valhal Estate har været min måde at komme videre på.

I dag har Conny Lindholt cirka 200 lejemål i Aalborg, Nørresundby og Hjørring og ejendomme til en samlet værdi på 245 millioner kr. Og det stopper ikke her. Valhal Estate har for nylig fået en opsigelse på et >

Conny Lindholt i Alimentum, som har høstet flere gode anmeldelser over sommeren.

Foto: Valhal Estate

“ DET ER EN PASSION FOR MIG AT SIKRE, AT MINE INVESTERINGER GIVER NOGET TILBAGE TIL BYEN ”

Conny Lindholt

> lejemål i Hjørring, og her åbner den ene Alimentum-ejers kone nu et nyt cafe-koncept. I Hjørring hjælper Valhal uden at investere direkte.

- Så bliver jeg fri for at se på finansieringsinstitutternes rynkede pande. Når jeg er i banken, så får jeg at vide, at jeg er dygtig som altid til min kerneforretning, men at de ikke forstår, hvorfor jeg går ind i de her ting. Men altså det er da lidt kedeligt, hvis man bare er investor og kun gør det, der forventes, siger Conny Lindholt.

Det gør Valhal Estate heller ikke i deres nye lejligheder, Downtown, der består af 34 lejemål i centrum af Hjørring. Her lytter man til de kommende beboere og netop det er måske ikke så udbredt, som man skulle tro.

- Det går forrygende med udlejningen. Men vi gør også lidt ekstra. Når folk henvender sig, så spørger vi dem, hvad de gerne vil have. Det betyder, at vi ikke har problemer med at leje ud, siger Conny Lindholt, der for eksempel kan tilbyde rengøringshjælp, mad leveret til døren, hjælp til at handle ind, håndværkerhjælp, hjemmefrisør og en el-bil til deling mellem beboerne.

Lejlighederne bliver indrettet handicapvenligt, så der kan komme kørestole rundt.

- For eksempel er der skydedøre ud til vaskesøjlen og brusekabinen er udvidet. Men fordi, man er 60+ betyder det ikke, at man har lyst til at flytte ind i noget, der ligner et plejehjem, så vi er meget bevidste om, at sådan skal det heller ikke se ud. En af de ting, vi oftest bliver spurgt om er, om der er en form for fællesskab.

Vi har også fået ønske om et sted, der er bemandet nogle timer om dagen og et værested. Men vi kan se, at det der er absolut størst interesse for, er at få skabt et fællesskab for beboerne med adgang til en stor, fælles tagterrasse på 3. sal.

- Når man er 65, vil man måske ikke være alene og man vil gerne bo trygt. Vi lytter til ønskerne, og hvis det ikke er helt økonomisk uforsvarligt, så gør vi det. Det er faktisk så lidt, vi gør, men det betyder meget for kunderne, at vi viser lidt omtanke og omsorg.

Næste skæve projekt er på vej i Hjørring. I september købte hun af kærlighed til byen den tidligere arrest af Freja Ejendomme. Det er en 2.582 kvm stor bygning fra 1870. Her vil hun skabe en højskole, der skal være blandt de bedste i Skandinavien, men den er skudt til hjørne i øjeblikket på grund af corona.

- Jeg er gået forbi den ejendom mange gange og tænkt, at den var smuk, og at jeg gerne ville eje og arbejde med den en dag. Derfor sprang jeg til, da muligheden bød sig også af frygt for, at udefrakommende investorer måske kunne finde på at jævne den med jorden. Jeg synes, at det er vigtigt at passe på byens kulturelle perler, siger Conny Lindholt.

De 24 fængselsceller bliver formentlig indrettet til værelser. Så kan de lejes ud resten af året på Airbnb. Hele tagetagen bliver så til boliger. Bliver det en god forretning?

- Det ved jeg ikke, men det bliver sjovt at arbejde med. Hvis jeg var mere bundlinjeorienteret, så ville det >

YOU INVEST. WE DO THE REST.

Newsec er det største Full Service Property House i Nordeuropa.

Innovation er en del af alt, hvad vi gør. Når vi tager hånd om ejendomsadministrationen, få det optimale ud af et kontorlokale eller gøre data til brugbar viden, så deler vi en passion for at skabe noget bedre ud af vores kunders ejendomme.

Vi kalder det innovation. Du vil kalde det den bedste løsning

Newsec Property Asset Management
newsec.dk

THE FULL SERVICE PROPERTY HOUSE



2019

Martin Verwohlt, Valhal Estate, Køkkenchef Søren Birch og restaurantchef Simon Bjerre sammen
Conny Lindholt i Alimentum før og efter ombygningen.

> nok give bedre mening at banke det ned og bygge boliger på grunden, men det er ikke det, jeg vil.

Business Angel-strategien er også blevet besejlet med købet af 51 procent af den lokale app-udvikler Snapp.

- Den giver ikke overskud endnu, men vi tror på, at det bliver en tordnende succes. Det er det, jeg kalder en nødvendig investering. En stor del handler jo om at have styr på sine leverandører, ikke mindst på tech-området. Så det er også en måde at sikre sig på som moderne virksomhed, siger Conny Lindholt.

Snapp og Valhal Connect har indtil videre udviklet to apps til brug og salg i ejendomsadministrationsbranchen samt landets ejer- og andelsforeninger. Flyttesyns-appen MoveOn er i brug og har digitaliseret og automatiseret den ellers ofte analoge proces i forbindelse med ind- og fraflytningssyn. Samtidig er FlatCom - en kommunikations-app, der blandt andet indeholder digital opslagstavle og dokumentarkiv og meget mere - i test på en af ejendommene, mens der bliver lagt sidste hånd på udviklingen af den.

- Ejendomsbranchen er en gammel dame, som trænger til at blive støvet af og skubbet ind i den



2020

Fotos: Valhal Estate

digitale tidsalder. Ud med kalkérpapiret og ind med digitale løsninger, der giver mening. På den ene side kender vi i Valhal Estate behovene i markedet, og på den anden side har vi Snapp, som er eminente til at ramme plet hos brugerne. Synenergien i parløbet er meget stærk, siger Conny Lindholt.

Som så mange andre virksomheder i Danmark betyder den nuværende Corona-nedlukning også noget i forhold til forventningerne til regnskabet for 2020 i Valhal Estate.

- Når det gælder Valhal Connect, så havde vi en række spændende aftaler mere eller mindre på plads, lige inden Corona-krisen satte ind, og så blev det hele nærmest aflyst. Så fra at vi havde en forventning om en omsætning på 2,5 millioner kr. bliver det nok til 1 million kr. i mistet indtjening på koncernbasis. Det dør vi ikke af, for det kan vi dække ind med Valhal Estate, konstaterer en - som oftest - optimistisk Conny Lindholt og slutter:

- Vi har primært private lejere, der betaler deres husleje. Vores restaurant har fået compensation, - og det har fungeret fint, så den overlever vi også. Vi har fået lidt skrammer, men vi bliver ikke væltet. ■

Nyt fyrtårn i Tuborg Havn

Ann Frølund Winther er ny leder for Fast Ejendom & Entreprise i Lundgrens

Lundgrens' afdeling for Fast Ejendom & Entreprise er på en fantastisk rejse med flot vækst og tilgang af nye gode kunder. Det er derfor en stor fornøjelse at kunne byde Ann velkommen som ny leder af afdelingen.

Fokus er fortsat at skabe Danmarks bedste ejendomsafdeling. En afdeling, hvor vores skarpe, erfarne og talentfulde jurister sikrer, at vores kunder tilbydes markedets mest ekstraordinære og værdiskabende rådgivning. Og fra 1. september 2020 er det Ann, der viser retningen.

LUNDGRENS.DK

LUNDGRENS

Stærkere sammen



ARNE KAN FÅ VÆSENTLIG INDFLYDELSE PÅ EJENDOMSMARKEDET

– lagerbeskatning på fast ejendom

Regeringen har netop offentliggjort sit udspil om Ny ret til tidlig pension. Hvis lovforslaget gennemføres, vil det forventeligt få væsentlige skattemæssige konsekvenser for ejendomssektoren, særligt på grund af planerne om indførelse af et lagerprincip.

Af Anders Oreby Hansen,
advokat og partner
aoh@lundgrens.dk,
og Thomas Stampe,
advokat og partner
ths@lundgrens.dk
Lundgrens

Ret til tidlig pension koster samfundet penge. I Regeringens udspil lægges der op til, at finansieringen sker ved hjælp af fire tiltag på skatteområdet, hvoraf et er indførelse af lagerbeskatning af fast ejendom, der ejes af selskaber.

Indførelse af lagerbeskatning på fast ejendom, der ejes af selskaber, vil være en nydannelse på ejendomsområdet, som alt andet lige må forventes at få negativ indflydelse på prisudviklingen på ejendomsmarkedet.

Lagerbeskatning af fast ejendom betyder, at ejeren af ejendommen beskattes årligt af en ejendomsværdi i stedet for først at blive beskattet ved gevinsten af salget. Lagerbeskatningen påhviler ejendommens ejer og kan ikke overvælttes på lejer, hvilket betyder, at ejendomsejeren i år, hvor ejendommen er steget i værdi, skal finansiere en skat ud af en ikke realiseret fortjeneste. Tilsvarende vil ejendomsejeren opleve et negativt skattebidrag i år, hvor ejendommen falder i værdi.

Lagerbeskatningen medfører med andre ord en fremrykning af en skattebetaling, som derved forringer ejendommens løbende likviditet, hvor den løbende lagerskat ikke skal finansieres af ejendommens løbende afkast – og hvor dette ikke rækker til, via banklån eller anden form for kapitaltilførsel.

Ved et ejendomssalg, der er struktureret som et aktivsalg vil lagerbeskatningen betyde, at selve salget ikke nødvendigvis vil udløse nogen ejendomsavance, da denne jo løbende er blevet beskattet. Herudover vil der dog på vanlig vis ske beskatning af eventuelle genvundne afskrivninger.

Ved ejendomssalg, der struktureres som en selskabs-handel vil lagerbeskatningen betyde, at en eventuel avanceskat ikke længere ”kan følge med” i handlen, netop fordi ejendomsavancen løbende er kommet til beskatning. Dog vil et selskabssalg ikke resultere i, at ejendommens afskrivninger genvindes til beskatning, >



VORES HOLDNING TIL FORRETNINGSUDVIKLING

” Hos APCOA PARKING er det en essentiel del af vores forretning hele tiden at udvikle nye produkter og løsninger, så vi kan holde førerpositionen som Danmarks mest innovative P-operatør. Vi startede i 2013, som nogle af de første, med at indføre automatisk nummerpladegenkendelse på nogle af vores anlæg, og ikke længe efter kom vores egen P-app, digitale P-tilladelser samt muligheden for at tegne abonnement på parkering.

Men hvordan ser fremtiden ud? Vi tror på, at fremtidens P-hus bliver en integreret del af byen. Allerede nu kan man hente pakker på mange af vores P-anlæg, men måske kan man i fremtiden parkere sin elbil og lade den, imens man sover, og måske kan man endda tage et elløbehjul videre fra P-huset til et møde. Mulighederne er mange, og kun fantasien sætter grænser. Vi skal bruge vores parkeringsanlæg som en platform til at løse morgendagens problemer for vores brugere og sikre dem en strømlinet og brugervenlig oplevelse hver gang de benytter et APCOA PARKING anlæg. ”

Dan Kirk

Head of Marketing and Business Development
APCOA PARKING Danmark A/S

hvilket først sker, når ejendommen handles ud af selskabet.

Indførelse af et lagerbeskatningsprincip vil derfor formentlig betyde, at incitamentet til at handle fast ejendom som en selskabshandel fremfor som en aktivhandel vil mindskes.

Imod en aktivhandel taler, at der så skal betales tinglysningsafgifter. For en aktivhandel vil ofte tale, at man så slipper for at forholde sig til selskabets fortid i relation til moms, skatter mv.

Det må afgøres konkret i den enkelte handel, hvad der er mest hensigtsmæssigt – og naturligvis baseret på, hvordan en eventuel lovgivning om lagerbeskatning vil blive skruet sammen. Sikkert er det dog, at svaret om valg af købsstruktur ikke bliver så ligetil, som det måske traditionelt har været i en række tilfælde.

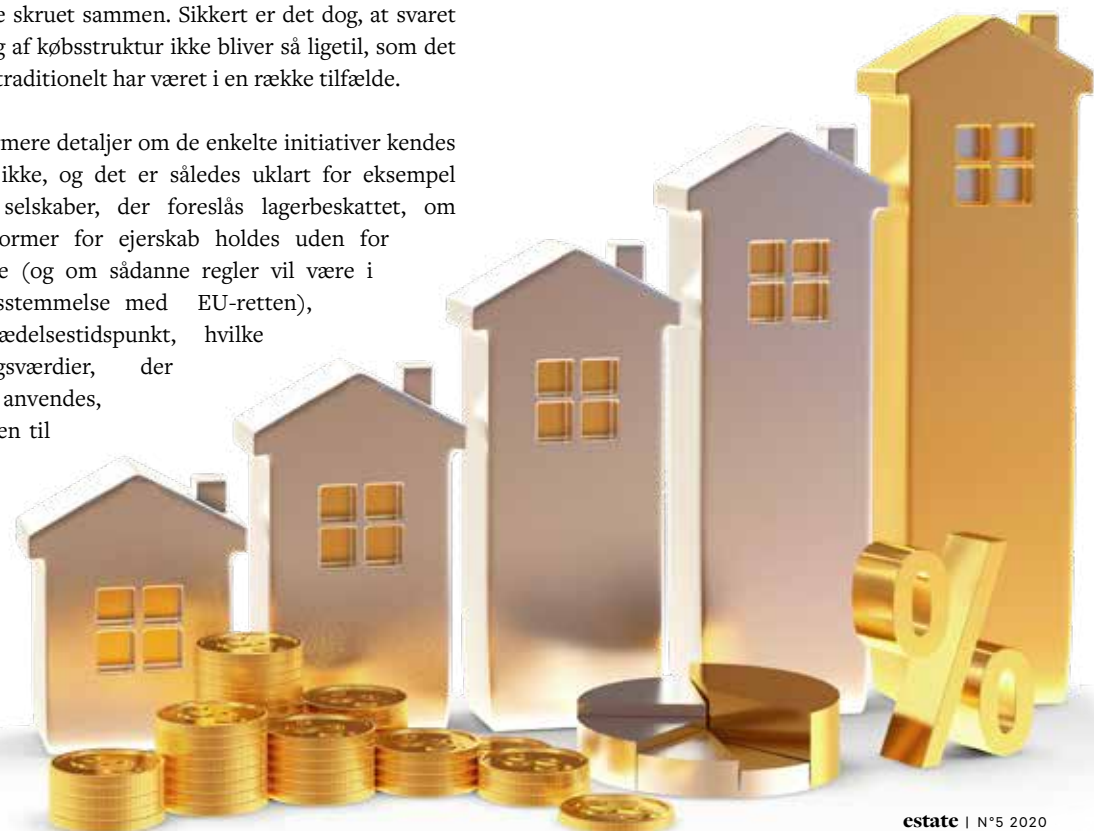
De nærmere detaljer om de enkelte initiativer kendes endnu ikke, og det er således uklart for eksempel hvilke selskaber, der foreslås lagerbeskattet, om visse former for ejerskab holdes uden for reglerne (og om sådanne regler vil være i overensstemmelse med EU-retten), ikrafttrædelsestidspunkt, hvilke indgangsværdier, der skal anvendes, adgangen til

fradrag ved fald i værdi eller salg med tab m.v.

Et helt centralt – og i praksis meget kompliceret – spørgsmål bliver, hvordan virksomhederne skal værdiansætte ejendomme til brug for beskatningen.

Så vidt vides har Skatteministeriet tilkendegivet, at de offentlige vurderinger ikke kan anvendes som beskatningsgrundlag. Det vil være svært at forestille sig – men en lykke for ejendomsmæglerne – at opgørelsen af ejendomsværdierne hvert år skal baseres på en aktuel markedsvurdering af ejendommene.

Vi afventer nu med spænding om og i givet fald, hvordan regeringens udspil udmønter sig i konkret lovgivning. ■



BYGGESOCIETETET STUDIETUR 8-9 OKTOBER:

FEMERN FORBINDELSEN SKABER JOBS OG GRØN MOBILITET

Arbejdet med Femern forbindelsen går i gang til nytår. Det åbner et helt nyt kapitel for Lolland, der kan se frem til flere jobs, flere turister og flere grønne virksomheder. Men også resten af landet kan glæde sig til den nye forbindelse til Tyskland, der sætter fart under den grønne mobilitet.

Femern forbindelsen kommer på det helt rigtige tidspunkt. Vi får jobs, der svarer til 6000 årsværk i en tid, hvor COVID-19 truer med at skabe recession. Vi kan allerede se nu, at vi ikke har så mange arbejdsløse som andre kommuner. Vi kommer til at få en kæmpe aktivitet de næste 8-9 år på Lolland, siger borgmester Holger Schou Rasmussen.

Grøn mobilitet

Femern forbindelsen barberer rejsetiden fra København til Hamborg ned til 2,5 time i tog og forbedrer jernbanenettet fra Ringsted til Rødbyhavn, så Lolland rykker tættere på resten af Europa og hovedstaden. Hvor det i dag tager halvanden time med tog fra København til Nykøbing Falster, vil det fremover tage under en time. Et gevaldigt løft til den grønne mobilitet, lyder det fra Byggesocietetet, som arrangerer studietur til Lolland i efteråret for at blive klogere på det nye vækstområde i syd.

- Store infrastrukturprojekter har været en del af vores velfærdssamfunds historie siden Kanslergadeforliget i 1933. De bygger bro mellem lande, borgere og virksomheder. Femern forbindelsen vil skabe jobs, grønnere mobilitet og mere intelligente transportformer. I det helt store perspektiv tror jeg også, at vi vil opleve et større fællesskab på tværs af grænser og en øget bevidsthed om værdien af vores kystlandskab, siger formand for Byggesocietetet Ole Schrøder.

Fra udkant til midtpunkt

Femern forbindelsen forandrer Lolland fra udkantsregion til midtpunkt mellem de to metropoler København og Hamborg. Fremover kommer godstransporten fra Skandinavien til Tyskland til at gå over Lolland, fremfor Fyn og Jylland. Det sparer 160 kilometers kørsel og får samtidig en positiv indflydelse på det lokale erhvervsliv, spår Lollands borgmester:



Holger Schou Rasmussen
Borgmester
Lolland Kommune

- Allerede nu ser vi flere investorer vise interesse for Lollands sydkyst i forhold til turisme, men jeg tror også på, at mange produktionsarbejdspladser vil slå sig ned her, fordi vi satser på grøn energi. På Lolland vil virksomhederne kunne producere deres varer bæredygtigt og møde den voksende efterspørgsel på grønne produkter, siger Holger Schou Rasmussen.

I Byggesocietetet er den grønne vinkel et vigtigt parameter - ikke kun i forhold til lokale arbejdspladser, transport og mobilitet, men også i forhold til biodiversitet:

- I forbindelse med de store bro- og anlægsarbejder på Storebælt og Øresund var der en frygt for konsekvenserne for havmiljøet og biodiversitet. Nu mere end 20 år senere, kan vi se, at det dels medførte nye arealer og biotoper og i visse tilfælde et bedre havmiljø, da blandt andet de kunstige rev ved pylonerne gav bedre betingelser for et godt havmiljø. Femern forbindelsen etablerer 25 ha. rev, som skal bane vejen for et rigt havmiljø. Det er positivt, at vandmiljøet får et løft, så tunnelen ikke bliver endnu et tilbageslag for biodiversiteten, slutter Ole Schrøder.



ROSKILDE ROCKS

Roskilde er den by på Sjælland, hvor flest overvejer at flytte hen. Kom med bag facaden på en by, der har forstået at få det maksimale udbytte af en strategi om at være ”musikkens by”

Af Kamilla Sevel

Bofællesskabernes by, Roskilde Festival, domkirken, fjorden, en rig natur og et universitet med masser af gruppearbejde. Det er nogle af de ting, der blev nævnt på en hurtig opremsning i salen, da Roskildes borgmester Tomas Breddam på Estate Medias konference om Roskilde for nylig spurgte, hvad Roskilde er kendt for.

Roskilde formår at bygge videre på nogle af de ting, som byen i forvejen er kendt for. Og det er ikke tilfældigt. Siden 2005 har Roskilde haft en ”musikbystrategi”, og den midtsjællandske købstad har formået at løfte kendskabsgraden ud af festivalpladsen og ind i byens fortælling. Det er blevet til hele kommunens strategi. Roskilde vil være ”musikkens by”, og med afsæt i en nedlagt betonfabrik er bydelen Musicon et af symbolerne på fremtidens Roskilde.

Her er bydelen vokset op på forestillingen om Roskilde som et musisk samlingssted for hele Danmark, og i løbet af de sidste 20 år er en kreativ bydel med høj puls og innovativt byggeri vokset frem. Ikke mindst

understøttet af, at musikmuseet Ragnarock på adressen Rabalderstræde er blevet et samlingspunkt i bydelen.

HØJERE SØGNING END ANDRE BYER

Roskilde er langt fra den eneste provinsby, der tager den form for greb i øjeblikket. Men målt på søgningen har Roskilde altså størst succes med det pt. Så er der en lang række andre faktorer, der også spiller ind som geografisk beliggenhed, prisniveau og meget andet, men alt det hjælper ikke, hvis byen ikke formår at omsætte det til tiltrækningskraft. Og det gør Roskilde. I hvert fald er der stor søgning på boliger.

Faktisk er søgningen så markant, at den er 35 procent højere end til en sammenlignelig by som Køge og næsten tre gange så høj som til Helsingør, ifølge tal fra analysefirmaet Exometric.

- Vi er 90.000 indbyggere i dag, og flere er på vej. Der er ingen tvivl om, at Roskilde er attraktivt i øjeblikket. Men vi gør også meget for det og ikke mindst for ➤

Søgning til byer på Sjælland

(blandt alle boligsøgende)

Roskilde	6,6
Køge	4,0
Hillerød	3,0
Næstved	2,8
Helsingør	2,5
Holbæk	2,5
Ringsted	2,4
Slagelse	2,3
Høje-Taastrup	2,1
Egedal	1,9
Greve	1,8

Kilde: Exometric

Roskilde er den provinsby på Sjælland, der har størst søgning, når man spørger beboere i Danmark, hvor de kunne overveje at flytte hen. 1 ud af 5, der faktisk flytter til Roskilde, flytter til fra København, viser tal fra Exometric.

> at imødekomme efterspørgslen, siger borgmester Tomas Breddam.

I 2022 forventer Roskilde 91.000 indbyggere og i 2027 94.000 indbyggere.

- Vi vil gerne skabe en by, hvor det er muligt for alle at finde en bolig. En af de ting, vi har lagt vægt på er blandt andet at skabe stor diversitet i boligmassen blandt andet ved at gøre Roskilde til Bofællesskabernes by, siger Tomas Breddam, der selv bor i et bofællesskab nord for centrum i bydelen Trekroner.

- I dag er der 19 bofællesskaber i Roskilde Kommune- og flere er på vej. 9 af bofællesskaberne ligger i Trekroner, siger Tomas Breddam.

SPILLER PÅ TO HESTE

Et andet af de greb, som Tomas Breddam lægger vægt på er, at Roskilde skal tilbyde et fortættet bymiljø i centrum suppleret af nye udviklingsområder og boliger med tæt nærhed til naturen i nye kvarterer og desuden skal landsbyer som Svogerslev og Viby udvikles yderligere.

Mens Musicon og Trekroner er godt i gang er det seneste scoop i kommunens egen optik, at regionen har solgt det tidligere hospital Sankt Hans til Roskilde Kommune, som har lånt pengene til opkøbet. Her kan der udvikles omkring 400 boliger.

- Det bliver en utrolig spændende bydel opbygget omkring en renovering af de fredede bygninger suppleret med en række nye byggemuligheder, siger Tomas Breddam.

KØBENHAVNSVEJ

Her er porten til Roskilde, når man kommer fra København. I dag er det et lidt nedslidt område og i hvert fald ikke en opløftende velkomstport. Området bliver nu forskønnet med opgradering af blandt andet vej og cykelstier og nye byudviklingsmuligheder er på vej med fortætning og mulighed for nye boliger.

SORTEBRØDRE PLADS

Her kan der ske en samlet udvikling af området omkring biblioteket, nyt p-hus, bypark og hovedgade. Et udbud er på vej af 9.000 kvm og op til 1.600 kvm butik.

GRÅBRØDRESKOLE

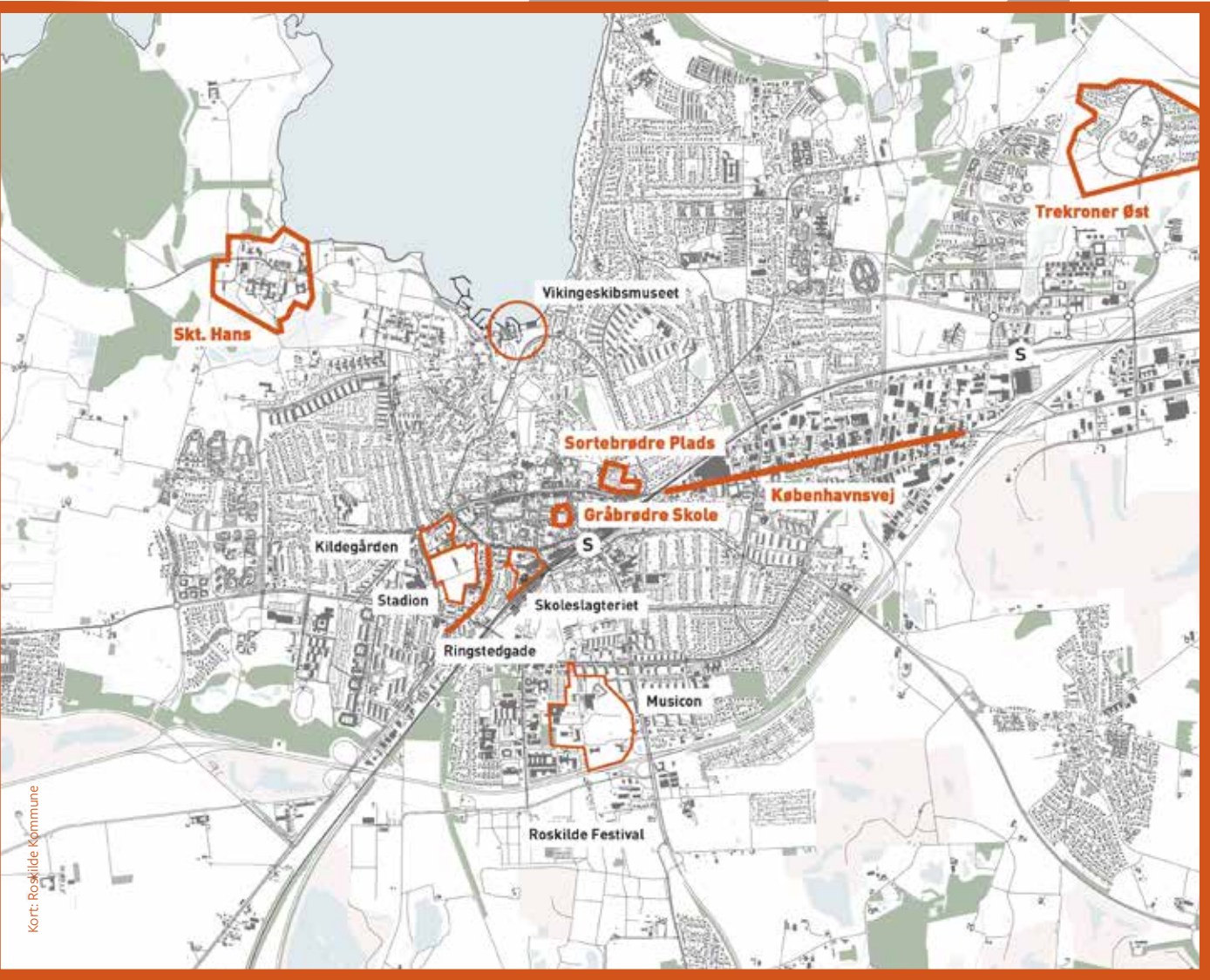
En tidligere skole centralt i Roskilde, der kan omdannes til 3.428 kvm boliger foruden to nye byggefeltet på 1.090 kvm. Budfrist er 8. oktober.

UDVIKLING I TREKRONER

Trekroner er et udbygningsområde for boliger, erhverv og institutioner i Roskilde Kommune. Området er på 2,5 millioner kvm og fuldt udbygget bliver Trekroner et bysamfund bestående af godt 2.400 boliger og 5.000 indbyggere. På Roskilde Universitet kommer der 15.000 studerende og forskere mv. Endvidere er der i Trekroner plads til ca. 5.000 arbejdspladser. Nye udbud er i gang i området.

SANKT HANS

Sankt Hans området kan rumme op til 400 boliger. Roskilde Kommune forventer, at lokalplansarbejde mv. går i gang nu og vil føre til udbud i 2022.



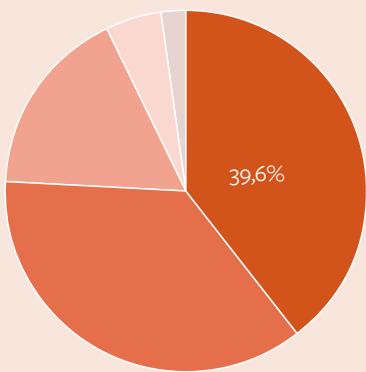
Helt tilbage i 1651 blev der uden for Nørreport i København indrettet ‘Sct. Hans Hospital for Afsindige og Tossede’, pestsyge og andre, der skulle gemmes af vejen. Senere flyttede man hospitalet til nye bygninger udenfor Roskilde, og op gennem 1800-tallet blev Sct. Hans Hospital udbygget i flere omgang.

Det var nemlig sjældent, at man kom ud igen, når man først var kommet ind, og ikke mindst derfor voksede institutionen sig større og større. Men nu har Region Hovedstaden kun brug for få kvm på området, og derfor står en fuldkommen enestående og usædvanlig homogen historisk bygningsmasse tilbage lige ned til Fjorden sammen med en overdådig landskabspark med et stort og varieret naturindhold, smukke landskabsformer og betagende udsigter.

65 hektar er fredet, og selvom Roskilde allerede i >

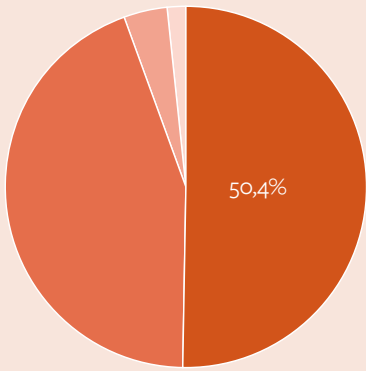
Boligmassen i Roskilde kommune

Kilde: Exometric



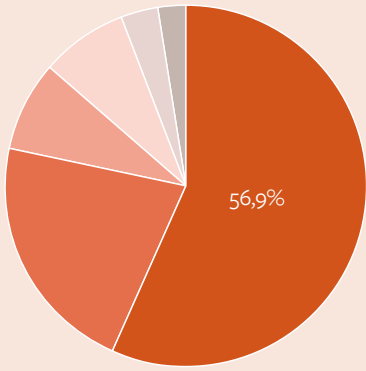
Fordeling af boligtyper

- Parcel/stuehuse
- Etageboliger
- Række-, kæde- og dobbelthuse
- Kollegier
- Øvrig



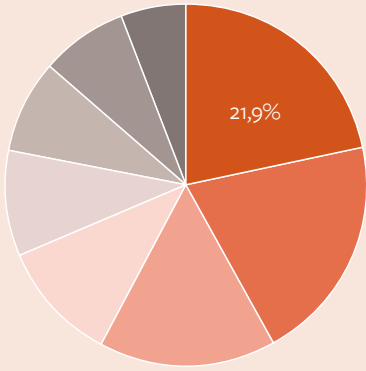
Fordeling af beboertyper

- Beboet af ejer
- Beboet af lejer
- Ikke benyttet bolig
- ...



Ejerforhold

- Privatpersoner inkl. I/S
- Almene boligselskaber
- Private andelsboligforeninger
- A/S, ApS og andre selskaber
- Andet el oplyst
- ...



Boligens opførelse

- 1960-1969
- Før 1950
- 1970-1979
- 1980-1889
- 2000-2009
- 1950-1959
- 1990-1999
- 2010-2019

> 2012 udarbejdede en helhedsplan for området, så er Tomas Breddam begejstret for, at kommunen nu selv kan udvikle området.

- Det kommer til at blive en meget stor gevinst for Roskilde kommune fremadrettet, og vi vil gerne selv kunne være med til at fastlægge, hvad området skal indeholde i fremtiden.

PLADS TIL BEGEJSTRING

Sankt Hans Vest består af 48.600 kvm byudviklings-område, og der forventes at kunne bygges 350-400 boliger med plads til 700-900 nye borgere – i alt 34.000 kvm boliger - foruden 14.000 kvm erhverv. I alt er der 19.600 kvm i de gamle hospitalsbygninger og 15.000 kvm byggeret. 25 procent skal være alment. Og ligesom med det musiske, så er her masser af historie at bygge videre.

Som borgmester er det åbenlyst, at der er plads til begejstring, men med den store interesse for Roskilde, har Tomas Breddam faktisk noget at have det i. En af de udviklere, der allerede er i gang i Roskilde er FB Gruppen.

- Som udvikler er en af fordelene i Roskilde, at der er bred politisk opbakning til både Kommuneplan og lokalplaner. Det tror jeg smitter af på lysten til at investere i byen. Samtidig nyder Roskilde godt af, at der er flere investorer indenfor de seneste år, der kigger udenfor København. For investorerne har ikke altid været varme på Roskilde. I sommeren 2018 ville vi gerne sælge en nyopført ejendom med 121 >

Som i mange provinsbyer er der i Roskilde flere parcelhuse end der er lejligheder. Det betyder også, at der er en stor andel af ejerboliger nemlig over 50 procent, og 2 ud af 3 boliger er ejet af privatpersoner eller almene boligselskaber. Over 90 procent af boligerne i Roskilde Kommune er bygget før 2010.



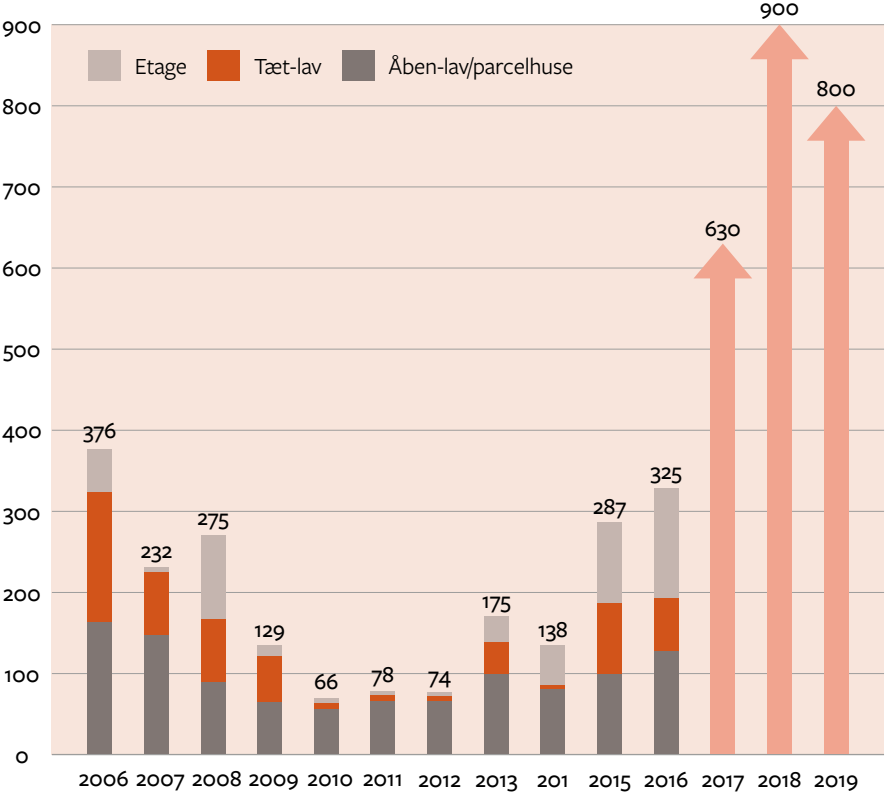
Jernbanebyen består af et udviklingsareal på 365.000 m². Heraf udgør Frejas areal ca. 78.000 m².

JERN BANE BYEN

Nu starter planlægningen af en af Københavns sidste, store udviklingsområder.

Se video på [RED.dk/Jernbanebyen](https://red.dk/jernbanebyen) og følg med på jernbanebyen.dk

Boligtilvækst i Roskilde kommune



Kilde: Roskilde Kommune

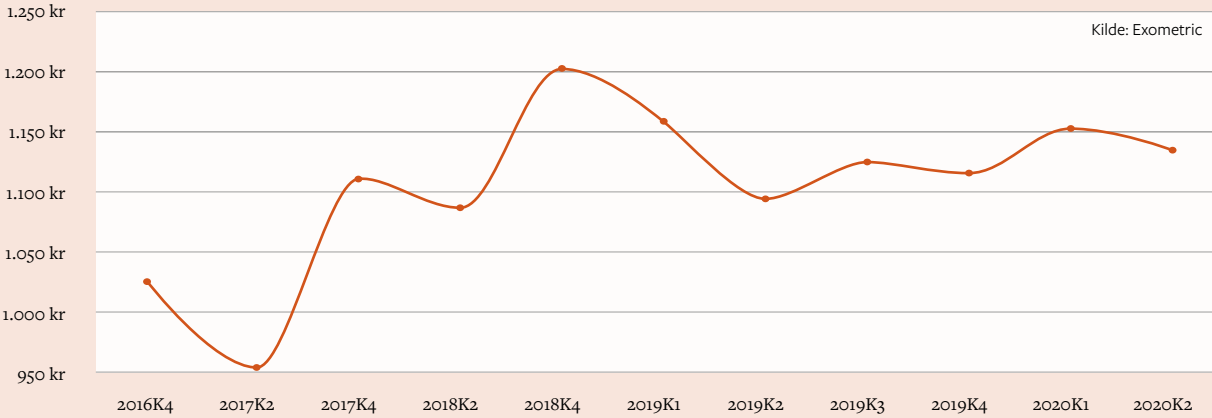
➤ lejligheder som forward sale, men så sent som for to år siden, sagde mange investorer nej tak til Roskilde. Når det er sagt, så er det sådan, at afkastkravet er minimum 4,5 - 4,75 procent for at komme i betragtning og altså et stykke over boligbyggerier i København, siger adm. direktør Hans-Bo Hyldig, FB Gruppen.

Selvom der nu er investorinteresse, så kan markedet nemlig ikke bære de samme priser som i centrum af København – hverken til køb eller leje. Det betyder, at hvis grundpriserne stiger til et niveau på mere end 5.000 – 6.000 kr per kvm i det centrale Roskilde og mere end 3.000 kr per kvm i omegnsbyerne, bliver det svært.

- Så kan jeg ikke længere regne business casen hjem, for der er et loft på salgspriserne, som er en af grundene til, at nye indbyggere vælger at flytte til Roskilde. Når det er sagt, så er Roskilde helt klart attraktivt for investorer, men man skal også kende sin besøgstid, for byen er i konkurrence med for eksempel Køge, Hillerød og Greve. Så mit råd er egentlig, at man skal ikke være for langsommelig, men bygge videre på den søgning, der er netop nu, siger Hans-Bo Hyldig. ■

Søgepris - lejelejlighed

Er et udtryk for de forventede fremtidige priser som de søgende maksimalt kan og vil honorere under forudsætning af, at den rigtige bolig er tilstede.



Kilde: Exometric

Så snart man kommer udenfor København og Aarhus, så er forventningerne til, hvad en bolig må koste lavere end i de store byer. Således viser Exometrics tal, at pt søger potentielle lejere på boliger med en lejepris på 1.116 kr per kvm i Roskilde. I større byer kan søgeprisen typisk ligge på op til 1.700-1.900 kr. per kvm.



MAXGRUPPEN
REKLAMPROJEKTER

70 27 77 28 | maxgruppen.dk

Kro på krogen

Mens hotelmarkedet generelt er underdrejet, er der solgt flere kroer over hele Danmark. Penge fra andre brancher bruges i kromarkedet. Kroerne er billige per kvm, men alligevel kræver de ofte en god portion ”Con amore”

Af Kamilla Sevel

December 2017. Danmarks nok mest fashionable kro, Falsled Kro, bliver købt af et konsortium på 12 kendte profiler fra dansk erhvervsliv. Flere undrer sig og tænker, at det må være en ”con amore” investering – altså en investering, der i højere grad er gjort med kærlighed end nødvendigvis med fornuften. Men faktisk gav kroen allerede overskud i 2019 med et resultat før skat på 1,3 millioner kr.

Om det er det gode eksempel, der gør, at flere investorer har fået blod på tanden i forhold til at købe kroer, er næppe hele forklaringen, men sikkert er det, at der bliver solgt kroer flere steder i Danmark i øjeblikket. Mens der er mange, der forventer at fortsætte driften eller forpagte den ud, så er der også andre, der bliver opkøbt for at omdanne til boliger, når det kan lade sig gøre.

Så selvom en kro generelt er blandt de første ejendomme, der bliver slettet på de institutionelle ejendomsinvestorers indkøbsseddel, så er der efterspørgsel i markedet. Blandt de købere, der køber op for at fortsætte driften, er det ofte investorer med penge fra andre brancher, der får lyst til at købe en kro.

MAN TANKER OP PÅ KROEN

For 500 år siden skulle der være en kro for hver 10 km. Kroen var det sted, hvor man kunne overnatte, få friske heste og et godt glas øl. Derfor er mange kroejendomme også ældre og endnu flere er nedslidte.

Der er så stor forskel på stand og beliggenhed, at der den seneste tid har været kroer til salg for alt fra 295.000-9.000.000 kr. En kro er typisk 700-1.500 kvm og består af krostue, selskabslokaler og værelser.

En kro er en anderledes type investering.

- Vi får dem ofte ind, fordi ejeren vil sælge, hvis forpagteren er stoppet. Nogle af dem har måske drevet kroen i op til 30-40 år. Det kan også være, at det er ejerne selv, der har budt velkommen i kroen i en menneskealder, og nu ønsker at sælge. Købene sker som udgangspunkt for at skabe en god investering, men heldigvis har mange købere i dette segment også tit en lyst til at hæve kvaliteten og måske give noget tilbage til et lokalområde som betyder noget for dem, siger partner René Neesgaard, Colliers, der har formidlet blandt andet Kryb-i-ly Kro og Fanø Krogaard i løbet af det seneste års tid.

- Investeringer i en kro, lokale hoteller eller golfbaner er på grund af finansieringsmulighederne kun mulige for investorer, som allerede har den

nødvendige egenkapital til køb og drift, og derfor ser man en del velhavende købere i netop disse segmenter, siger René Neesgaard.

Colliers har netop også solgt Hotel Dalgas i Brande, der er et hotel i ”krostørrelse”. Og den er også et godt eksempel på tendensen, for det er nemlig den økologiske grøntsags- og ægproducent Axel Månsson, der har købt Hotel Dalgas for at skabe forbindelse mellem produktionen af økologiske æg og grøntsager og videre til restauranten og hotellet midt i byen.

DREVET HOTELLET I 40 ÅR

Sælgerne var Marianne og Arne Andersen, der havde drevet hotellet i næsten 40 år. Axel Månsson vil gerne være med til at skabe liv i byen, selvom han ikke har erfaring med hoteldrift. Hans søn bliver bestyrer for hotellet.

Hotelkæden Danske Hoteller, der overvejende består af mindre lokale hoteller ekspanderer også, og ➤



Illustration: Shutterstock

Ingen faste regler for prissætning

Hvis en kro kunne friste i porteføljen, så er der flere til salg i øjeblikket. Prissætningen er meget varieret afhængig af stand og beliggenhed. Her er eksempler på nogle af dem, der er i markedet i øjeblikket:

KRO I SOLRØD

Beliggende på Tåstrup-Køgevejen i Solrød. Nuværende ejer ønsker at gå på pension efter 17 års drift.

Pris: 7.900.000

Kvm: 507 **Kvm-pris:** 15.581 kr.

DAMME KRO

Landevejskro på Møn. Plads til 25 gæster i krostuen og 225 gæster i sal.

Pris: 1.500.000 kr.

Kvm: 752 kvm **Kvm-pris:** 1.994 kr.

FÅBORG KRO

Kro i Sydvestjylland i landsbyen Fåborg mellem Esbjerg og Grindsted.

Pris: 1.600.000 kr.

Kvm: 733 kvm **Kvm-pris:** 2.182 kr.

KRO I SØNDERJYLLAND

Historisk kro med værelser, krostue, restaurant og festsal.

Pris: 7.800.000 kr.

Kvm: 1.580 **Kvm-pris:** 4.937 kr.

BREDAL KRO

Købt af ejendomsinvestor Elkær Mathiassen i 2015, men netop sat til salg efter en omfattende renovering efter nogle udfordrende driftsår.

Pris: 15.000.000 kr.

Kvm: 1804 **Kvm-pris:** kr.



Kilde: restaurantsalg.dk/KM Erhverv mfl.

► Colliers har både i 2018 og tidligere i år formidlet ejendomme til kæden.

I 2018 var det Golf Hotel Viborg, og tidligere i år var det Hotel Ansgar i Esbjerg, der føjede sig til kædens nu 23 hoteller.

Lidt længere sydvest på er det PL Hotels, der ejes af Erik Bank Lauridsen og Peter Petersen, der har købt Fanø Krogaard af aarhusianske Tækker Group. Deres ejendomselskab ejer i forvejen Hjerting Badehotel, som Peter Petersen har drevet i 40 år og som nu drives af blandt andet hans datter. Desuden har de Hotel Arnbjerg i Varde og Hotel Britannia i Esbjerg.

- For os var det vigtigt, at vi kunne gøre en forskel. Fanø Krogaard var noget gammelt noget, som vi tændte på at gøre noget ved, og vores ambition er, at vi kan gøre den til en god forretning, siger Peter Petersen.

TRAFIK ER ALTAFGØRENDE

De tre eksisterende hoteller i porteføljen er bortforpagtet, og det er med til at drive lysten til at investere i flere.

- Vi kan købe en hotelejeendom, gøre en forskel ved at gennemrenovere den og derefter finde nogle unge mennesker, som har energi og lyst til at drive det, siger Peter Petersen

Der er mange hensyn at tage.

- For at få succes er det vigtigt at se på den enkelte ejendom. Først og fremmest skal den have en god beliggenhed, som i min optik betyder, at der skal være trafik. Der er mange kroer i små byer, som ikke vil kunne drives i dag, fordi der ikke er en naturlig del af forbipasserende. Dernæst skal det passe til målgruppen og stedet, og vi har forsøgt at renovere Fanø Krogaard i en stil, der passer til Fanø.

INGEN OMSÆTNINGSBESTEMT LEJE

Peter Petersen ser især et problem i bankernes ►

Lyt til redaktørens nye podcastmagasin

Præsenteret i samarbejde med **NEWSEC**



estate PODCAST

Lyt med på Soundcloud eller Apple Podcast





Krosalg til tiden

Her er nogle af de kroer, der er solgt i den sidste tid – mange af dem til investorer med en god portion ”con amore”, mens andre skal konverteres til boliger.

SVOGERSLEV KRO

Svogerslev Kro i Roskilde fra 1700-tallet er solgt. Stedet har altid været drevet som kro, og fremadrettet er håbet, at kroen skal være en kombination af krodrift og private udlejningsboliger målrettet seniorer. EDC Erhverv Poul Erik Bech har stået for salget af de 3 forskellige ejendomme, som indgår i købet inklusiv kroen. Svogerslev Kro har siden 1700-tallet været drevet som kro, og Enekilde vil lave en kombination af krodrift og private udlejningsboliger.

- Der er stor interesse for seniorbofællesskaber. Og netop derfor, så vi det interessant at kombinere driften af kroen

➤ manglende lyst til at låne til hoteldrift.

- Ofte kan man lige få skrabet penge sammen til nyt inventar osv, men det er mange penge, der skal til, hvis man også skal købe ejendommen. Så i stedet køber vi den, og så betaler de en fast leje. Jeg arbejder ikke med omsætningsbaseret leje, for jeg synes de selv skal have gevinsten ved, at det går godt. Og jeg vil også hellere starte op på et niveau, hvor det er realistisk, at vi er sikre på, at de kan klare den.

Markedet for kroer er modsatrettet. Restaurantsalg.dk har specialiseret sig i segmentet. Her er det dog normalt ikke ejendomme, der bliver handlet men afståelse.

- I byerne sælger vi omsætning og ikke ejendomme. Det er fungerende forretninger i lejede lokaler, som

og private boliger. På den måde vil beboerne få mulighed for at anvende lokalerne og kroen til blandt andet fællesspisning, siger Christian Andersen, Enekilde.

HOTEL FJORDKROEN

Hotel Fjordkroen blev i juli købt af den sønderjyske familie Jebsen, der ejer over 100 historiske ejendomme over hele landet, dog især i Sønderjylland. Hotel Fjordkroen ligger ved Præstø Fjord på Sydsjælland og blev solgt for 12,5 millioner kr.

Kroen er købt af skibsreder Hans Michael Jebsen, der bor i Hongkong, og også ejer Rønnede Kro, Hotel Frederiksminde og Schackenborg Slotskro.

DAMHUSKROEN

Damhuskroen på Roskildevej i Rødovre blev i foråret 2020 solgt for 21 millioner kr. til fynske Proximus. Den nye ejer kender området, da selskabet fra Odense er i gang med at udvikle de bagvedliggende arealer med lejlighedsbyggerier.

– Vi er rigtig glade for at have købt den historiske ejendom, da vi er meget begejstrede for området, som vi i forvejen kender godt. Vi er endnu ikke afklaret om, hvad der skal ske med ejendommen, når vi på et tidspunkt er på den anden side af coronakrisen, siger adm. direktør og ejer Jes. J. Petersen, Proximus.

typisk kan købes for en pris på omkring 30 procent af omsætningen. Det er kun på landet og i provinsen, at vi ser, at ejendom og drift hænger så tæt sammen, siger indehaver Flemming Østergaard, restaurantsalg.dk.

Når der kommer en kro ind, er det noget andet.

- Vi prøver at få dem solgt videre som kroer, men det kræver jo, at der både er nogle, der kan og vil. De fleste nye i faget kan ikke skaffe finansieringen. Heller ikke selvom prisen er alt, alt for lav i forhold til kvm prisen i området. Lige så snart man siger i et pengeinstitut, at det drejer sig om en restaurant eller et hotel, så smækker de jo nærmest røret på, siger Flemming Østergaard.

Han går ligesom René Neesgaard ofte efter at sætte parterne sammen på nye måder.

- Nogle gange er vi heldige med at finde en investor, som vil indgå en lejekontrakt. Så får den gamle kroer sine penge eller i nogle tilfælde et pantebrev. Den anden tendens er, at de bliver opkøbt og lavet om til boliger. Det synes jeg jo er ærgerligt for de små samfund, når det sker, siger Flemming Østergaard.

Men når kroerne skaber interesse i øjeblikket, kommer det så til at betyde, at vi vil se et voksende marked?

- Jeg ved ikke, om det i virkeligheden er et tegn på, at der er stor interesse for kroerne, men måske mere, at der er mange penge, der skal placeres. Købet af en kro kræver høj egenkapital, så det er svært at få finansiering i et realkreditinstitut, og så er der nogle, der synes, at det kunne være spændende. Det er formentlig den vigtigste baggrund for trenden, siger René Neesgaard. ■

Bag salget af Damhuskroen står erhvervsmanden Niels Lorentzen, Dot Wessman og Tommy Wessman. De satte i sommeren 2018 kroen til salg for 25 millioner kr.

EDC Erhverv Poul Erik Bech har formidlet salget.

Damhuskroens historie går tilbage til begyndelsen af 1600-tallet, hvor Christian 4. gav tilladelse til at opføre et mindre vagthus ved dæmningen over Damhussøen. Først i 1757 fik stedet kongeligt privilegium til at drive kro.

Købet af Damhuskroen på Roskildevej 244 sker i forlængelse af, af Proximus i november 2017 købte den gamle erhvervsbygning på Rødovrevej 239, som tidligere har huset det daværende Teledanmark og De Gule Sider. Det skete i forbindelse med et konverteringsprojekt med 50 boliger.

Proximus er godt kendt i området og købte allerede i 2015 Damhusparken, det tidligere Damhus Tivoli, af Rødovre Kommune i forbindelse med opførelse af 5.760 kvm rækkehus og ejerlejligheder langs Auroravej på grunden, der mod øst er afgrænset af Damhussøen.

KROEN KRYB-I-LY

Til november overtager Danske Hoteller kroen 'Kryb-i-

ly' i Taulov mellem Fredericia og Vejle. Sælger er Select Development, der har solgt den historiske kro for 30 millioner kr.

Select Development er ejet af Steen Bækgaard Jacobsen og Michael Mortensen, begge Horsens. Michael Mortensen er stifter og medejer af entreprenørfirmaet Casa.

– Vi har håndteret sagen i fortrolighed, og jeg glæder mig over, at det lykkedes parterne at mødes. Antallet af overnatninger i Danmark er stigende, og det smitter af på hotelmarkedet, siger direktør og partner René Neesgaard, Colliers i Vejle.

René Neesgaard havde – trods sagens fortrolige karakter – flere interesserede købere til Kryb-I-Ly.

BROBYVÆRK KRO

Solgt i januar 2020 efter kroparret Anne-Lise og Ib Jørgensen i næsten 13 år havde forsøgt at sælge kroen, som de har drevet siden 1988. Brobyværk Kro er blevet købt af Claus Feldborg fra det fynske gartneri Feldborg, som dermed indfrier drømmen om et lille hotel eller en kro.

Kroen er fra 1645 og var sat til salg for 7,5 millioner kr.





Det er svært at være i ejendomsbranchen uden adgang til den vigtigste viden

PRØV ESTATE PLUSS GRATIS I 14 DAGE UDEN BINDING

Estate Pluss er Estate Medias udvidede redaktionelle område, hvor du udover vores eksisterende nyheds-indhold får adgang via et password til den fulde opdatering på de væsentligste nyheder og den bedste baggrund om ejendomsbranchen.

Hvad der sker i ejendomsbranchen bringer vi hver dag uden beregning, men når du gerne vil vide, hvorfor det sker, så kræver det adgang med Estate Pluss – eller sagt på en anden måde, når vi er gode er vi gratis, og når vi er bedre, kræver det Estate Pluss.

Se mulighederne for et Pluss abonnement her:

Brugere	Pris pr. bruger pr. måned*	Pris pr. bruger pr. år*
1	349,-	4.188,-
2-5	199,80	11.988,-
6-10	169,9	20.388,-
11-20	124,95	29.988,-
21-50	69,98	41.988,-
51+	60,-	36.000,-

*Pris ved 12 måneders binding.

Vi tilfører hver dag ekstra indhold, flere artikler og mere baggrund i vores Estate Pluss univers. Enhver ved jo, at viden er penge, men i endnu højere grad er den rigtige viden værdifuld.

Det koster at skrive gode historier, men ofte endnu mere at gå glip af vigtig viden. Det kan være svært i en verden, hvor en strøm af ufiltreret information tilflyder ejendomsbranchen. Derfor er det vigtigt, at du kan stole på dit nyhedsunivers og være sikker på, at du blandt de mange informationer får sorteret i nyhederne og bliver præsenteret for de rigtige.

Vi lever i en verden, hvor journalistisk kvantitet kan overskygge kvalitet. Her er det Estate Medias niche at understøtte andres arbejde ved at validere deres viden.

Estate Media leverer uafhængig journalistik og vores journalister har 30 års erfaring i ejendomsbranchen. Ingen ved mere end os. Derfor er vi ikke en medievirksomhed, der kigger ind i ejendomsbranchen, men en selvstændig del af ejendomsbranchen og derfor får man altid de bedste, mest overskuelige og vigtigste nyheder hos os.

estate PLUSS

BRANCHEGUIDE

Oversigt over virksomheder i bygge- og ejendomsbranchen

BRANCHEGUIDE	
Administratoreer - Advokater	
Administratoreer CEJ EJENDOMSADMINISTRATION A/S Meldahlsade 5, 1613 København V Tlf.: 33 33 82 82 Kontakt: Anne Marie Oksen, administrerende direktør Email: amo@cej.dk Web: www.cej.dk Vi er specialister i skræddersyet ejendomsadministration af alle typer ejendomme og rådgiver både om teknik, økonomi og jura. Vi dækker hele Danmark fra vores kontorer i København og Aarhus. ACCURA ACCURA Tuborg Boulevard 1, 2900 Hellerup Tlf.: 39 45 28 00 Kontakt: Henrik Groos, partner / Jon Dyhre Hansen, partner Email: hgr@accura.dk / jdh@accura.dk Web: www.accura.dk Accura er et af Danmarks førende advokatfirmaer inden for fast ejendom.	Advokater ACCURA Tuborg Boulevard 1, 2900 Hellerup Tlf.: 39 45 28 00 Kontakt: Henrik Groos, partner / Jon Dyhre Hansen, partner Email: hgr@accura.dk / jdh@accura.dk Web: www.accura.dk Accura er et af Danmarks førende advokatfirmaer inden for fast ejendom.
DEAS Dirch Passers Allé 76, 200 Frederiksberg Tlf.: 27 90 10 35 Kontakt: Henrik Dahl Jeppesen, adm. direktør Email: hdj@deas.dk Web: www.deas.dk DEAS tilbyder en kundeorienteret 'one-stop-shop-løsning' med et komplet service-tilbud inden for ejendomsforvaltning af alle typer af ejendomme. Herunder bygge-teknisk rådgivning, energi- og indeklimaoptimering, Facility Services samt udlejning. DEAS	BECH-BRUUN Langelinie Alle 35, 2100 København Ø Tlf.: 72 27 34 35 Kontakt: Steen Puch Holm-Larsen, partner Email: shl@bechbruun.com Web: www.bechbruun.com Bech-Bruun rådgiver inden for alle områder, der vedrører fast ejendom og entreprise. Bech·Bruun
JORDAN LØGSTRUP Vesterbrogade 33, 1620 København V Tlf.: 33 25 54 00 Kontakt: Henriette Jordan, advokat & partner Email: hj@stenohus.dk Web: www.stenohus.dk Tilbyder professionel ejendomsadministration af alle typer ejendomme. Vi ser udviklingspotentialer og udøver en professionel og helhedsorienteret rådgivning i alt, hvad vi gør. JORDAN LØGSTRUP	BRUUN & HJEJLE Nørregade 21, 1165 København K Tlf.: 33 34 50 00 Kontakt: Karsten Kristoffersen, Managing Partner Email: kk@bruunhjejle.dk Web: www.bruunhjejle.dk Bruun & Hjejle yder kvalificeret rådgivning inden for alle områder af fast ejendom. BRUUN & HJEJLE
NEWSEC Lyngby Hovedgade 4, 2800 Kgs. Lyngby Tlf.: 45 26 01 02 Kontakt: Thomas Kempf, adm. direktør Email: tke@newsec.dk Web: www.newsec.dk Som Full Service Property House tilbyder vi alle typer af services inden for ejendomsforvaltning og Property Asset Management. Vi administrerer og udvikler ejendomme med et fælles mål om at øge værdien af vores kunders ejendomsportefølje. NEWSEC	DLA Piper Denmark dlapiper.dk DLA PIPER 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 DLA Piper er specialister inden for alle områder, der vedrører fast ejendom og entreprise.
TAURUS Skovvejen 11, 8000 Aarhus C Tlf.: 86 12 20 20 Kontakt: Thomas Windtberg, adm. direktør Email: tw@taurus.dk Web: www.taurus.dk Taurus Ejendomsadministration er en landsdækkende virksomhed, der tilbyder ejendomsadministration, ejendomsservice og boligudlejning med fokus på samarbejde, fleksibilitet og høj kvalitet. TAURUS ejendomsadministration	GORRISSSEN FEDERSPIEL Axeltorv 2, 1609 København V Tlf.: 33 41 41 41 Kontakt: Merete Larsen, advokat, partner Email: mel@gorrissenfederspiel.com Web: www.gorrissenfederspiel.com Rådgivning om alle aspekter af fast ejendom, finansiering, udbud, projekter m.v. Gorriksen Federspiel

BRANCHEGUIDE	
Advokater	
HORTEN ADVOKATPARTNERSELSKAB Philip Heymans Allé 7, 2900 Hellerup Tlf.: 33 34 40 00 Kontakt: Michael Neumann, advokat, partner Email: mn@horten.dk Web: www.horten.dk Horten tilbyder målrettet rådgivning inden for fast ejendom, erhvervslejeret og entrepriseret. HORTEN	MAZANTI-ANDERSEN KORSØ JENSEN AdvokatPARTNERSELSKAB Amaliegade 10, 1256 København K Tlf.: 33 14 35 36 Kontakt: Claus Høxbro, partner / Bjarke Sanbeck, partner Email: clh@mazanti.dk / bsa@mazanti.dk Web: www.mazanti.dk Vi rådgiver alle dele af ejendomsbranchen, herunder investorer, developere, entreprenører, rådgivere og finansieringskilder. MAZANTI-ANDERSEN KORSØ JENSEN
HUSEN ADVOKATER 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 Vi er specialister i rådgivning og førelse af retssager inden for lejeret, fast ejendom, foreningsret, entrepriseret, forsikringsret, erstatningsret, selskabsret, rådgiveransvar, medier og entertainment samt inkasso. HUSEN advokater	NT ADVOKATER Østbanegade 55, 2100 København Ø Tlf.: 35 44 70 00 Kontakt: Knud-Erik Kofoed, advokat (H), partner Email: kek@ntadvokater.dk Web: www.ntadvokater.dk Specialistrådgivning inden for fast ejendom, projektudvikling, transaktion, finansiering, udbud og opførelse samt drift. NT ADVOKATER
JORDAN LØGSTRUP Vesterbrogade 33, 1620 København V Tlf.: 33 25 54 00 Kontakt: Henriette Jordan, advokat & partner Email: hj@stenohus.dk Web: www.stenohus.dk Jordan Løgstrup tilbyder professionel og helhedsorienteret rådgivning inden for både bolig- og erhvervslejeret, entrepriseret og køb af erhvervsjendomme. JORDAN LØGSTRUP	SIRIUS ADVOKATER Dampfærgevej 10, 2. sal, 2100 København Ø Tlf.: 88 88 85 85 Kontakt: Liv Helth Lauersen, partner, advokat (L) Email: lhl@siriusadvokater.dk Web: www.siriusadvokater.com SIRIUS advokater har en løsningsorienteret og 360-graders tilgang til alle juridiske aspekter i relation til bygge- og anlægsgaver, udbud, erhvervslejeret og køb og salg. SIRIUS advokater
LUND ELMER SANDAGER Kalvebod Brygge 39-41 1560 København V Tlf.: 33 30 02 00 Kontakt: Steen Raagaard Andersen, advokat (H) Email: sra@lundelmersandager.dk Web: www.lundelmersandager.dk Vi yder specialistrådgivning inden for fast ejendom, development og entreprise. LUND ELMER SANDAGER ADVOKATER	VINCIT Trondhjems Plads 3, 4., 2100 København Ø Tlf.: 70 26 02 64 Kontakt: Tina Grønning, advokat (H) Email: tg@vincitlaw.com Web: www.vincitlaw.com Speciale i fast ejendom i Norden og Tyskland, byggejura, forsikringsret og voldgift. VINCIT A D V O K A T E R
LUNDGREN S Tuborg Havnevej 19, 2900 Hellerup Tlf.: 35 25 25 35 Kontakt: Tobias Vieth, advokat, partner Email: atv@lundgrens.dk Web: www.lundgrens.dk Vi har en dyb kommerciel forståelse for ejendomsmarkedet og et meget bredt netværk i branchen. Ud over juridisk bistand på højeste niveau får du også adgang til et stærkt netværk i branchen og en kommerciel tilgang til den konkrete sag. LUNDGREN S	WINSLØW ADVOKATFIRMA Gammel Strand 34, 1202 København K Tlf.: 33 32 10 33 Kontakt: Iben Mai Winsløw, advokat (L), partner Email: imw@winlaw.dk Web: www.winlaw.dk Omsætning af fast ejendom, erhvervslejeret, entrepriseret og planret. WINSLØW

BRANCHEGUIDE

Energioptimering - Entreprenører - Erhvervs ejendomsmæglere

Energioptimering

DEAS

Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 39 46 65 48
Kontakt: Hans Andersen, afdelingschef
Email: haan@deas.dk
Web: www.deas.dk/energi-og-klimaraadgivning
Vi ønsker at fremme fokus på miljøet i tæt samarbejde med kunder og lejere. Vores specialiserede team rådgiver om energibesparende initiativer, og vi leder og udvikler energioptimeringer, energiforbedringer samt energistrategier.



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.



Entreprenører

ENEMÆRKE & PETERSEN A/S

Ole Hansens Vej 1, 4100 Ringsted
Tlf.: 57 61 72 72
Kontakt: Rasmus Karkov, relations- og markedschef
Email: rka@eogp.dk
Web: www.eogp.dk
Mennesker, der bygger for mennesker.



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 erhvervs ejendomme, hvor de primære kompetenceområder er danske investerings ejendomme, retail services, udlejning, vurderinger og analysearbejde.



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.



DEAS A/S

Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 43 33 81 14
Kontakt: Hanne Poulsen, afdelingschef
Email: hapo@deas.dk
Web: www.deas.dk/erhvervsudlejning
Med indgående markeds kendskab og bred branche-erfaring sikrer vi vores kunder værdiforøgelse af deres ejendomme gennem professionel rådgivning og effektiv udlejning. Vi er en af Danmarks største udbydere og garant for en god eksponering.



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.

home Projekt
v/Lone Bøegh Henriksen A/S

Teglhølmegade 66A
2450 København SV
Tlf.: 33 33 03 05
projekt.teglholm@home.dk

Vi er din samarbejdspartner på projektsalg og udlejning. Vi leverer indsatser på højeste niveau med fokus på at skabe merværdi for vores kunder.

home projekt
Lone Bøegh Henriksen A/S

Erhvervs ejendomsmæglere

CBRE

Rued Langgaards Vej 6-8,
2300 København S
www.cbre.dk
Tlf.: +45 7022 9601
Kontakt: Adm. direktør
Per Alexandar H. G. Weinreich
per.weinreich@cbre.com
E-mail:

CBRE yder professionel erhvervs ejendomsrådgivning med fokus på salg, investering, udlejning, vurdering, analyse og administration.

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 erhvervs mæglere med speciale i investerings- og boligudlejningsejendomme, kontorudlejning, rådgivning og konceptudvikling.

BRANCHEGUIDE

Erhvervs ejendomsmæglere - Facility management - Landinspektører - Medie og kommunikation

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.



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.



STAD Erhverv

STAD Erhverv A/S

Osterfælled Torv 10, 2100 København Ø
Tlf.: 52 83 06 10
Kontakt: Mads Røpstorff, adm. Direktør
Email: MR@staderhverv.dk
Web: www.staderhverv.dk

STAD Erhverv er en rådgivende erhvervs mægler indenfor
Valuarapporter, investerings ejendomme, udlejning og salg.

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

STAD Projekt

STAD Projekt A/S

Osterfælled Torv 10, 2100 København Ø
Tlf.: 52 83 06 20
Kontakt: Alice Lotinga, 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.

LANDINSPEKTØRKONTORET A/S

Helsingør - Gilleleje - København
Tlf.: 49 22 09 86
Kontakt: Rasmus Rask Søndergaard, landinspektør, adm.dir.
Email: rs@lspkon.dk
Web: www.lspkon.dk
Vi rådgiver om opgaver inden for ejendomsdannelsen og skaber merværdi for din ejendom.



THORKILD KRISTENSEN

Hassersvej 143, 9000 Aalborg
Tlf.: 96 31 60 00
Kontakt: Peter Fredberg, partner
Email: pf@thorkild-kristensen.dk
Web: www.thorkild-kristensen.dk
Uafhængig mægler MDE. specialister i salg af investerings ejendomme.



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.



Facility management

DEAS A/S

Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 77 89 03 00
Kontakt: Morten Clausen, afdelingsdirektør
Email: moc@deas.dk
Web: www.deas.dk/facility-services
Professionel håndtering af ejendomsservice giver driftsmæssige besparelser og tilfredse beboere og brugere. Derfor tilbyder vi en effektiv og serviceorienteret drift af alle typer af ejendomme gennem 'one point of contact' på tværs af ydelsesområder



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 - Projektudlejning - Projektudviklere

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
Gladsaxevej 378, 2860 Søborg
Tlf.: 7025 7212
Kontakt: Nils Christian Hansen, salgschef
Email: NilsChristian.Hansen@q-park.dk
Web: www.q-park.adk
Parkeringsløsninger med kvalitet og kundefokus. Opsyn samt drift, leje og køb af parkeringsanlæg.

HOUSING DENMARK PROJECT
Housing Denmark A/S har erfaringen og ekspertisen til at varetage alle opgaver, som fører til en succesfuld projektudlejning. Tøv ikke med at kontakte os for et uforbindende møde.
www.housingdenmark.com + (45) 70 20 04 70

DEAS A/S
Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 40 45 25 80
Kontakt: Lars Olaf Larsen, afdelingsdirektør
Email: lol@deas.dk
Web: www.deas.dk/opp
Offentlig-privat partnerskab er en tillidserklæring. Vi tilbyder kvalificerede og totaløkonomiske helhedsløsninger af OPP-projekter samt administration af OPP-selskaber. Vi har hele ansvaret for drift og vedligehold i op til 30 år.

FB GRUPPEN
Grønttorvet 6, 2500 Valby
Tlf.: 33 86 20 20
Kontakt: Hans-Bo Hyldeg, 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.

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.

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.

NPV A/S
Jægersborg Allé 1A, 2920 Charlottenlund
Tlf.: 70 21 01 13
Kontakt: Kim Lang Sørensen, COO & partner
Email: kls@npv.as
Web: www.npv.as
NPV udvikler bolig-og erhvervsjendomme og står bag projekter som Engholmene, BIG Herlev og Amager Strand.

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

Proptech - Rekruttering - Revisorer - Software

FIBERBY
Otto Busses Vej 5, bygning 048, 2450 København SV
Tlf.: 33 23 00 99
Kontakt: Alexander Nørgaard-Madsen, salgschef
Email: anm@fiberby.dk
Web: www.fiberby.dk
Fiberby leverer fremtidens internetløsninger til beboere i etagebyggeri baseret på indsigt i behov og forbrug i tv/internet-adfærden. Vores løfte er højhastighedsinternet med højt serviceniveau og lave priser til beboere.

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.

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.

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

Ingen slinger i valsen

Corona har givet nye måder at arbejde på, men der er stadig fuld fart på ejendomsbranchen

Af Kamilla Sevel

Arbejdstiden faldt med 9,5 procent i den private sektor i 2. kvartal. Men det gælder kun i mindre grad i ejendomsbranchen. Mange ting har ændret sig på kontorerne, men corona og nedlukningen i foråret har ikke betydet, at der er blevet mindre efterspørgsel på arbejdskraft. De igangværende trends er fortsat, og det har både betydning for jobmarkedet og for rammerne omkring selve arbejdet.

- Vi har samme ordretilgang, som vi har haft hele tiden. Vi havde en "Shut Down" af nye opgaver i perioden fra den 11. marts og 2 måneder frem. Derfor var vi noget spændte på, hvordan ordretilgangen så ud efter sommerferien, men vi kan glædeligt konstatere, at vi er tilbage i "business as usual", siger adm. direktør og partner Torben Rønsov, Amalie Search & Selection.

Når man ser på jobmarkedet i bygge- og ejendomsbranchen har der været pæn rotation i 2020, og det er en tendens, der er fortsat siden. Der er sket opsigelser på begge sider af bordet, men corona-nedlukningen har ikke generelt fået folk til pludselig at ville noget andet. Det er i hvert fald ikke Torben Rønsovs indtryk.

- Vi har på ingen måde bemærket, at der skulle have været eller er slinger i valsen i forhold til de sædvanlige karriereønsker. De jobs, vi løser, og de kandidater, vi taler med, bliver i det spor, som de er i, siger Torben Rønsov.

STOPPER UDEN ALTERNATIV

Han har dog også bemærket, at der har været en række profiler, der stopper uden nyt job i løbet af det seneste halve år. Men det har ikke været på grund af corona.

- Dem, vi er stødt på, som har sagt deres jobs op, har gjort det af andre årsager, siger Torben Rønsov.

En af dem er Per Andersen. Han var indtil for nylig partner i PwC, men partner-titlen er ikke længere en forsikring om, at man bliver i et selskab for altid. Han stopper nu, og det har ikke noget at gøre med corona. Han ved ikke præcis, hvor han skal hen, men han har en meget klar ide om, hvad han gerne vil arbejde med.

- Jeg har opbygget et godt team med mange kompetencer og fået etableret et velfungerende samarbejde på tværs af huset. Derfor er det et godt tidspunkt for mig at stoppe på, og teamet har også et godt udgangspunkt for at fortsætte konsolideringen i markedet. Der har derfor været en god gensidig dialog omkring fratrædelsen, og nu er jeg så i dialog med forskellige ejendomsaktører. Baseret på de møder er jeg ikke bekymret i forhold til den nuværende situation. Jeg vil gerne føle, at jeg gør en forskel og kan være med til at bygge noget op, siger Per Andersen.

Per Andersen har været 7 år i PwC og har tidligere

Produktiviteten er ikke faldet på trods af det påtvungne hjemmearbejde - nærmere tværtimod - er oplevelsen i mange virksomheder i bygge- og ejendomsbranchen.

været senior manager i KPMG og General Manager i Areal Bank. De tidligere stillinger har betydet, at han ikke er økonomisk afhængig af et nyt job inden for kort tid, og det er et privilegie som en del beslutningstagere i den aldersgruppe kan tillade sig at drage nytte af. Derfor ser man ledende profiler stoppe, hvis de enten ønsker nye udfordringer som Per Andersen eller for eksempel ikke kan se sig i en ny organisation. Per Andersen kunne godt tænke sig at arbejde med PropTech eller servicerede fællesskaber.

ARBEJDE VIDERE MED TRENDS

- Jeg har lyst til at prøve noget andet. Jeg er snart 50 år, og jeg har prøvet det, jeg gerne ville. Forskellen på at stoppe uden at have noget andet er, at man får mulighed for at reflektere over, hvad man nu skal og hvad de næste 10-15 år af ens arbejdsliv skal bruges til. Jeg har mulighed for at præge det, jeg gerne vil, siger Per Andersen.

For ham personligt bliver det især at arbejde videre med nogle af de trends, som han er stødt på i de seneste år, og som har begejstret ham.

- Jeg har fået en særlig stor interesse for at arbejde med servicerede fællesskaber i mange forskellige former, herunder seniorboliger, boliger på tværs af generationer, friplejehjem og co-office variationer. Erfaringer fra udlandet viser, at efterspørgslen langt overstiger

udbuddet i mange år frem. Der er mange faktorer, der kommercielt skal hænge sammen, og det synes jeg er interessant.

Han ser også muligheder inden for ny teknologi i branchen.

- Udviklingen indenfor PropTech de seneste par år har fascineret mig meget. PropTech er stadig et begreb, som mange er usikre på, men det dækker over alle virksomheder, der har et innovativt digitalt produkt, der positivt påvirker en ejendom. Jeg har et stykke tid haft lyst til at komme endnu mere i dybden med de nye markedstendenser, for markedet i Danmark er i en meget tidlig fase i forhold til udlandet. Det er min klare opfattelse, at der er et stort potentiale, hvis data kommercielt kan implementeres og håndteres på den rigtige måde.

Selvom man ikke ligefrem ændrer sit arbejdsliv så markant som Per Andersen i øjeblikket, så har corona-krisen i høj grad ændret på den måde, vi arbejder på.

- Vi forventer, at coronakrisen vil forstærke de igangværende kontortrends, når det gælder antallet af hjemmearbejdsdage for at imødekomme de ansattes ønsker til mere fleksibilitet. Men de fleste ansatte har stadig-væk et stort behov for at have en tilknytning til et kontor, og derfor forventer vi ikke en massiv >



For mange er det grænseoverskridende at stoppe i sit job uden at have noget andet, men for Per Andersen var det en unik mulighed for at reflektere over, hvad han egentlig ville.

► nedgang i den fremtidige kontorefterspørgsel i forhold til før Covid-19, siger Senior Associate Morten Petersen, Colliers.

KOLLEGER MØDES PÅ KONTORET

Det betyder også, at kontoret skal være et sted, hvor kolleger mødes, bliver inspireret og udveksler idéer – i stedet for blot at bemande et skrivebord – og det betyder igen, at der vil komme større fokus på kontorlokalernes beliggenhed, indeklima og fleksibilitet. Corona kommer derfor primært til at gavne moderne kontorer på primære beliggenheder, mens utidssvarende og sekundært beliggende ejendomme, som allerede i dag udgør størstedelen af den eksisterende tomgang, får det endnu sværere, forudser Colliers.

- Der kan være behov for at øge kontorarealet per medarbejder og for at reorganisere kontoret. Det kan være, at man inddrager spildarealer, afskærmer yderligere mellem skriveborde, installerer automatiske

døre, færre stole i møderum og kantiner. Det er jo egentlig i modstrid med den overordnede trend, som har været fremherskende på kontormarkedet de seneste mange år, nemlig at arealforbruget har været faldende og det kan også konflikte med den trend, der har tilsagt, at mange virksomheder har udskiftet den traditionelle regel om “én medarbejder, ét skrivebord” med færre og flydende arbejdspladser.

En af de brancher, der traditionelt har været konservative i brugen af mere fleksible arbejdspladser er advokatbranchen. Men også her er der en opblødning på vej. I advokatfirmaet Gorrisen Federspiel har man revurderet medarbejdernes fysiske tilstedeværelse.

- Vi har oplevet en enorm fleksibilitet efter vi 11. marts på et døgn fik kørt alt udstyr ud til alle cirka 500 medarbejdere. En krise som denne synliggør medarbejdernes engagement i firmaet. og at deres egen indsats for firmaet er betydningsfuld, siger partner Merete



Larsen, der er partner i projektudvikling/fast ejendom, og har været med i firmaets task-force med ansvar for firmaets reorganisering under corona-krisen.

En af de positive følger har været, at medarbejderne hurtigt beviste, at produktiviteten blev opretholdt, selvom de arbejdede hjemme.

- Vi har fået teorien tryktestet, og det viser tydeligt, at hvis folk bliver mødt med tillid og fleksibilitet, så bliver det honoreret den anden vej – vi har været utroligt imponeret over indsatsen. Den viden kan have mange positive sideeffekter fremadrettet med fokus på at understøtte en større diversitet, hvilket er helt nødvendigt for branchen, siger Merete Larsen.

FLEKSIBILITET FUNGERER

Gorrisen Federspiel har foretaget en undersøgelse blandt medarbejderne for at undersøge, hvad de gerne ville have, at firmaet fortsatte med efter krisen - og der var bred enighed om, at det har fungeret godt med fleksibilitet.

- Det er en kæmpe lettelse for dem, der har små børn, og det har bevist overfor dem, der har været skeptiske, at produktiviteten har kunnet opretholdes. Derfor er det tiltag, vi har meldt ud skal fortsætte, hvilket allerede nu er blevet modtaget med stor tilfredshed i organisationen. Mange unge har en stor del af deres sociale liv i Axel Towers, hvor Gorrisen Federspiel har domicil til. Under nedlukningen var det tydeligt, at det især var de unge, der bad om og fik lov til at komme på kontoret. Og det er ikke alt, der kan køres digitalt.

- Vi ved alle, at det fortsat er bedre for en forhandling, at man har set hinanden i øjnene og etableret en kontakt.

Derfor er vi også i gang med at skabe en ny, fastere struktur for, hvordan vi for eksempel kan tilbyde at køre en klassisk ejendomstransaktionssag. Det kan betyde, at vi starter sagen op med et fysisk møde og derefter kan en række arbejdsmøder køre digitalt i for eksempel køber og sælgers fælles arbejdsplan, hvorefter der længere fremme i sagen berammes enkelte afsluttende fysiske møder til at forhandle eventuelle udeståender.

KAN TILTRÆKKE FLERE UNGE

Merete Larsen er overbevist om, at øget fleksibilitet også vil være med til at tiltrække flere unge til et fag, der ellers har ry for at være ufleksibelt.

- Fremtidens unge vil ikke nødvendigvis gå på kompromis i forhold til en bedre samlet livskvalitet. Så erfaringerne indhøstet under corona-krisen kan bruges til at sikre, at vi bliver attraktive for dem også, siger Merete Larsen.

Men på trods af forandringer i arbejdsmønstret både initieret af corona og i det hele taget, så tror Colliers altså ikke på mindre kontorefterspørgsel.

- Selvom hele arbejdssituationen er under forandring, så bliver kontoret alligevel omdrejningspunktet og eftersom de fleste af de jobs, der er tabt i corona-krisen, er tabt i servicesektoren, så er der heller ikke udsigt til en generel nedgang i efterspørgslen. Uden fysisk interaktion vil der være risiko for, at virksomhedernes værdigrundlag og kultur bliver udhulet over tid. Og uden et fysisk kontor vil det blive vanskeligt at udføre talentprogrammer og mentorship-ordninger. Derfor vurderer vi, at kontorets rolle som en vital base fortsat udgør et afgørende konkurrenceparameter i rekruttering og fastholdelse af medarbejdere, siger Morten Petersen. ■

- Vi må erkende, at advokatfaget har en høj grad af mesterlære. Derfor har især mange unge behov for hverdagen og at kunne sparre med hinanden og de ældre, og det skal vi også have fokus på ikke mistes i vores tilrettelæggelse af arbejdet, siger Merete Larsen.

RUDERSDAL KOMMUNE UDBYDER STATIONSVEJ 46, 3460 BIRKERØD TIL SALG

Rudersdal Kommune udbyder ejendommen beliggende Stationsvej 46, 3460 Birkerød (en del af den matr. nr. 132 q, Birkerød By, Birkerød, samt en del af matr. nr. 7000ac, Birkerød By, Birkerød) til salg med henblik på boligformål eller erhvervsformål i form af privat og offentlig administration mv.

Der pågår for nuværende en matrikulær sag, hvor en del af matr.nr. 132q arealoverføres til en anden matrikel, hvorefter ovennævnte matrikler sammenlægges. Sagen indsendes snarligt til godkendelse ved Geodatastyrelsen. Ejendommens tinglyste areal vil efter gennemførelse af den matrikulære sag hos Geodatastyrelsen udgøre 984 m², heraf 54 m² vej. Ejendommen har et samlet bygningsareal på 492 m², og bygningen er bevaringsværdi (SAVE-niveau 3).

Ejendommen har en stationsnær beliggenhed tæt på Birkerød Station.

For yderligere informationer om ejendommen

samt det samlede udbudsmateriale henvises til Rudersdal Kommunes hjemmeside www.rudersdal.dk/udbud-fast-ejendom.

Købstilbud skal være skriftlige og angive et fast beløb. Købstilbud skal være kommunen i hænde senest den 19. oktober 2020 kl. 12.00.

Ejendommen udbydes samtidig med en anden ejendom, som ejes af kommunen, og som omfatter matr. nr. 132 h, en del af matr. nr. 132q, matr. nr. 132 n, matr. nr. 132 c, en del af matr. nr. 132 e samt en del af matr. nr. 137, alle Birkerød By, Birkerød. Der kan gives et bud på en af ejendommene eller et samlet bud på begge ejendomme. Der henvises til tilbudsblanketten for information om, hvordan et tilbud på begge ejendomme skal afgives.

Rudersdal Kommune er ikke forpligtet til at sælge ejendommen og forbeholder sig ret til at forkaste samtlige indkomne købstilbud på ejendommen.



Ubegrænset
adgang til
40 årlige
seminarer og
konferencer
for kun
kr. 999.-
pr. md.

Tilmeld dig på estatemedias.dk/more

estate
MORE CLUB

Konferencer og seminarer

2020

estate KONFERENCE

17. september

Torsdag kl. 09:00 - 13:30

Udvikling i havnekvarterer

Afholdelsessted: AI Arkitekter & Ingeniører, Refshalevej 147, 1432 København K

På denne konference får du et indblik i den aktuelle udvikling i Danmarks vigtigste havneudviklingsområder, Aarhus og København, med fokus på de største projektområder.

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



24. september

Torsdag kl. 09:00 - 13:30

Finansiering af ejendomme

Afholdelsessted: Nykredit, Kalvebod Brygge 47 1560 København K

Konferencen Finansiering af ejendomme ser med udgangspunkt i pengestrømmene i ejendomsmarkedet på udviklingen i ejendomsbranchen, og mulighederne for at finansiere såvel køb som udvikling i de kommende år.

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



29. september

Tirsdag kl. 09:00 - 13:30

Når ændret adfærd skaber værdi

Afholdelsessted: Cobblestone Gl. Køge Landevej 57, 3. sal, 2500 Valby

Estate Media har fået en række eksperter indenfor nudging og adfærdsdesign til at give en gennemgang af principper og konkrete metoder indenfor området, der gavner både brugere og ejendomsbesiddere, hvis det kan bruges rigtigt.

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



6. oktober

Tirsdag kl. 09:00 - 13:30

Alternative boformer Aarhus 2020

Afholdelsessted: Kuben Management Dusager 22, 8200 Aarhus

Konferencen går tæt på, hvordan udviklere, investorer, arkitekter og rådgivere fremover kan levere et boligprodukt, der matcher markedet og er med til at variere udbuddet af boliger.

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



UBEGRÆNSET
DAGSKONFERENCE
ADGANG
+
NY VIDEN
+
RABAT
=
MORE CLUB



Få ubegrænset adgang til mere end 40 årlige seminarer- og dagskonferencer for kun kr. 999,- pr. md.

Scan koden og tilmeld dig More Club online eller ring blot til Jonas Linke på 51 53 83 50.

estate
MORE CLUB

estatemedia.dk/more

30. september

Tirsdag kl. 09:00 - 13:30

Erhvervs- og boligmarkedet i Odense

Afholdelsessted: Munkebjerg Business Park Munkebjergvænget 3, 5230 Odense M

Konferencen giver et overblik over mulighederne i Odense netop nu og går tæt på de konkrete investeringsmuligheder. Desuden ser vi nærmere på en række af de store udviklingsprojekter, deres status og fremdrift og rammebetingelserne for Danmarks 3. største bys udvikling.

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



1. oktober

Torsdag kl. 09:00 - 13:30

Udviklingsprojekter og forsyningsledninger

Afholdelsessted: Fiberby, Otto Busses Vej 5, OBV 48, 2450 København SV

På seminaret Udviklingsprojekter og forsyningsledninger gennemgås en lang række af de problemstillinger, der knytter sig til ledninger i udviklingsprojekter og fast ejendom i det hele taget.

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



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

7. -8. oktober

Onsdag kl. 09:00 - torsdag 13:30

Copenhagen Future Arena

Afholdelsessted: København

Konferencen ønsker at give deltagerne en holistisk forståelse af aktuelle udfordringer, fordelt på branchens væsentligste nedslagspunkter: Investering, Udvikling og Teknologi.

Standardpris: 6.995,-
Pris More Club: 5.245,-

estate MEDIA

22. oktober

Torsdag kl. 09:00 - 13:30

Optimering af offentlige ejendomme

Afholdelsessted: København

På denne konference går vi tæt på det gode eksempel og ser på, hvordan man styrer og forvalter en offentlig ejendomsportefølje bedst muligt forskellige steder i landet.

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

estate MEDIA

27. oktober

Tirsdag kl. 09:00 - 13:30

Investering i fremtidens almene boliger

Afholdelsessted: Sweco
Ørestads Boulevard 41, 2300 København S

Investering og renovering i almene boliger er i vækst i disse år. Efter Covid-19 er det et af de områder, der skal hjælpe økonomien i gang igen – blandt andet ved igangsættelsen af renoveringer gennem landsbyggefonden.

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

SWECO

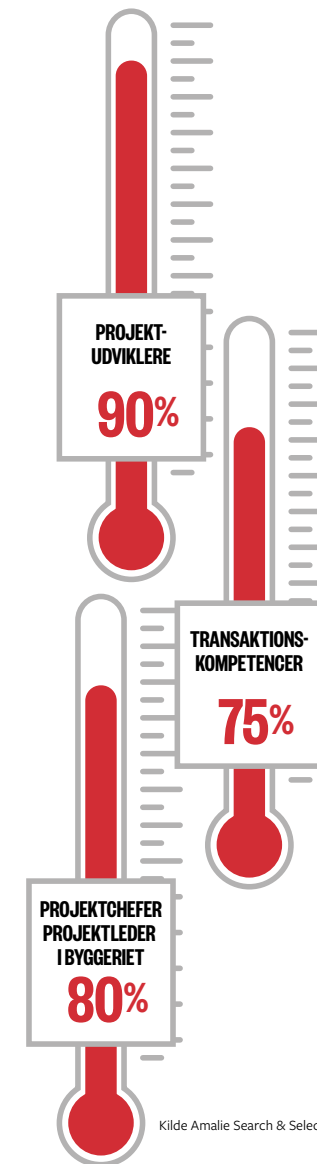
Hør om mulighederne for eksponering overfor branchens bedste publikum

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



estate MEDIA

Nyt om navne



TEMPERATUREN I JOBMARKEDET

Barometeret er baseret på den viden om jobsituationen i ejendomsmarkedet, som Amalie Search & Selection har gennem dialog med klienter og netværk.

estate | N°5 2020

Sommeren har været hektisk på jobmarkedet. Adskillige kendte profiler i branchen kan nu sætte nyt firma på visitkortet. Estate Magasin bringer dig dybt ind i ejendomsbranchens jobmarked og giver dig overblikket over forandringerne siden sidst.

COLLIERS-PARTNER BLIVER NY MÆGLER-DIREKTØR



Engel & Völkers, tidligere Home Erhverv, har ansat den tidligere Colliers-partner **Jan Hougaard** som direktør for afdelingen i Aarhus.

– Vi søgte en leder med tyngde, strategisk overblik og et stærkt netværk. Derfor pegede pilen på Jan Hougaard, og vi er meget begejstrede for, at han kunne se samme potentiale i samarbejdet, som vi kunne, siger Henrik Svane.

Jan Hougaard kommer senest fra en stilling som projektchef i EDC Erhverv Poul Erik Bech i Aarhus og har tidligere arbejdet som selvstændig rådgiver og erhvervsmægler. Hans professionelle habitus kommer fra hans mangeårige erfaring fra Colliers International, hvor han i 12 år var direktør for Colliers i Aarhus og en af drivkræfterne i Colliers' strategiske udvikling på det danske marked.



GÅR FRA DANICA

Efter godt 4 år har **Klaus Gorm Hansen** opsagt sin stilling som projektudviklingsdirektør i Danica Ejendomme og skiftet til Nrep.

– Nrep er nok den mest progressive ejendomsudvikler i Danmark i øjeblikket, og det giver nogen fantastiske muligheder for mig, som jeg ikke kunne sige nej til.

Klaus Gorm Hansen har tidligere været en del af Nordea Ejendomme, Sandbeck, Sjælsø Gruppen, Kuben Byg og NCC Danmark.

STAGSTED TIL SOPHIENBERG

Thue Stagsted bliver ny kommerciel direktør og partner i Sophienberg Gruppen, der er en del af Thylander Gruppen.

Thue Stagsted har i 10 år drevet sit eget asset management-selskab, Stagsted Properties, der udvikler og administrerer kommercielle ejendomme i hele Norden. I den nye stilling i Sophienberg Gruppen skal 45-årige Thue Stagsted, der har arbejdet med finansiering, kapitalstrukturering og generel udvikling af eksisterende ejendomsprojekter være med til at styrke den kommercielle tilgang gennem nye investorpartnerskaber.

Sophienberg Gruppen blev etableret i 2007, og i 2014 indtrådte Thylander Gruppen som hovedaktionær. I dag har Sophienberg Gruppen projekter til en værdi på over 4 milliarder kr. under udvikling.



DANSKER BLIVER FORMAND FOR GLOBAL ORGANISATION

Peter Ankerstjerne er valgt til formand for den globale sammenslutning af Facility Management-udbydere, IFMA. Peter Ankerstjerne var i knap 25 år i ISS, inden han i 2019 skiftede til WeWork og i dag arbejder for JLL som “Global Lead of Facility Management and Experience Services”. Han har både en HD og en MBA fra CBS, og nu kan han altså også skrive formand for en global organisation på visitkortet.

Peter Ankerstjerne er foreløbig valgt for en 1-årig periode og sidder i formandsstolen frem til 30. juni 2021. IFMA har 23.000 medlemmer i mere end 100 lande, og medlemmerne forvalter i alt knap 8 milliarder kvm. ejendomme og køber produkter og services for 3.335 milliarder kr. årligt.

KENDT PROFIL GÅR TIL BOVIERAN



Susanne Joseph Schou sagde for nylig sit job op som projektudviklingsdirektør i ATP Ejendomme. Efter en periode med overvejelser om fremtiden, bliver hun nu i stedet markedschef i Bovieran.

Susanne Joseph Schou er en af de virkelig erfarne udviklingsprofiler i branchen og har både været i større og mindre udviklingsselskaber ligesom hun har erfaring fra både private og institutionelle investorer. Før hun for 5 år siden skiftede til ATP Ejendomme, var hun blandt andet chef for udvikling i Realdania By, i Københavns Lufthavn og i Sjælsø Gruppen foruden 6 år som udljningschef i NCC Property Development.

– De sidste mange år har jeg arbejdet med projektudvikling og strategisk salg. I mit forrige job koncentrerede jeg mig hovedsageligt om hotel-

DEAS-PROFIL VENDER TILBAGE



Pia Lynggaard tiltræder som afdelingschef i Deas, hvor hun skal stå i spidsen for Deas’ afdeling for management af butikscentre.

Det sker i forbindelse med Danske Shoppingcentres nye strategiplan, som betyder, at Danske Shoppingcentre – ejet af ATP Ejendomme og Danica Pension – netop har besluttet at insource en lang række funktioner og medarbejdere, som hidtil har været håndteret af Deas.

Pia Lynggaard kommer til Deas fra en stilling som Airport Sales and Marketing Director i Københavns Lufthavn. Hun overtager posten efter afdelingsdirektør Finn Sture Madsen, som tiltræder i Danske Shoppingcentre den 1. oktober.

udvikling, og selv om Bovieran ikke er et hotel, så har det alligevel et strejf af hospitality over sig, hvor kundens behov og ønsker er i fokus, siger Susanne Joseph Schou.

Hun har tidligere arbejdet sammen med Bovierans adm. direktør Lars Jacobsen.

– Lars og jeg har tidligere arbejdet sammen både i NCC Property Development og Sjælsø. Udover at være faglig dygtig, så repræsenterer både han og virksomheden nogle menneskelige værdier, som jeg kan spejle mig i, siger Susanne Joseph Schou.

Bovieran er ejet i fællesskab af Balder Danmark og Sjælsø Management, og Susanne Joseph Schou har et godt indblik i begge, da hun er gift med Flemming Joseph Jensen, der er adm. direktør i begge selskaber.

13 HOME-FORRETNINGER FÅR NYE INDEHAVERE

Den aarhusianske ejendomsmægler **Annette Rønne** giver stafetten videre i 13 Home-forretninger, men fortsætter som indehaver af Home Servicecenter Østjylland, der varetager eftersalget af Homes bolighandler.



Foto: Home Ethery

Annette Rønne har været med i Home siden starten i 1990 og var den første indehaver i kæden. Hun har i årtier været mægleren med suverænt flest forretninger i Home-kæden og en af de største mæglere i branchen.

Flere af de nye indehavere har hidtil haft ansvaret som daglige ledere eller partnere.

NY VICEDIREKTØR I REGION HOVEDSTADEN

Ole Kristian Bottheim bliver ny vicedirektør for større byggerier i Center for Ejendomme (CEJ) i Region Hovedstaden.



Ole Kristian Bottheim har siden september 2019 drevet sit eget selskab OKB Management. Forinden var han adm. direktør i rådgivningsvirksomheden Cubic Group, som har fokus på byggeledelse og arbejdsmiljøkoordinering og han var fra 2016-2018 byggedirektør i Byg Øst i Calum ligesom han har været i Sjælsø Gruppen, NCC, Skanska og KLP Eiendom og nok også især er kendt for styringen af investeringerne i forbindelse med udbygningen af DTU.

Som vicedirektør får Ole Kristian Bottheim ansvaret for store byggerier i Region Hovedstaden.

32-ÅRIG CBRE-MÆGLER GÅR TIL ENTREPRENØRKONCERN

NRE Real Estate Denmark styrker sit fokus på erhvervsejendomme og har ansat **Kristian Jørgensen** i en nyoprettet stilling med ansvar for udlejning af erhvervsejendomme og optimering af dem.



NRE Real Estate Denmark er en del af NRE Group-koncernen med hovedsæde i Ikast. Totalentreprenørkoncernen har primært fokus på boligejendomme i større byer og større erhvervsbyggerier.

Kristian Jørgensen er i dag Associate Director i erhvervsmæglerkæden CBRE.

– Jeg har i flere år drømt om at prøve ’den anden side’ af bordet, og nu bød muligheden sig, siger 32-årige Kristian Jørgensen til Estate Pluss.

NEWSEC STYRKER ASSET MANAGEMENT

Mona Ayan og **Nicolaj Jensen** er tiltrådt som henholdsvis Senior Asset Manager og Asset Manager i Newsec Property Asset Management, hvor de bliver en del af asset management-teamet for PFA. De er begge velkendte ansigter i Newsec.



Foto: Newsec

Mona Ayan og Nicolaj Jensen kommer begge fra Fokus Asset Management, hvor Mona Ayan var Fund Manager, mens Nicolaj Jensen var Asset Manager.

Mona Ayan har mere end 20 års erfaring fra ejendomsbranchen og var fra 2014 til 2019 ansat i Newsec som Asset Manager, og før det var hun kundechef i PFA Ejendomme.

Nicolaj Jensen var mellem 2017 og 2019 også i Newsec, hvor han startede som boligkonsulent, og senest var han ansat som Customer Relations Manager.

CITYMÆGLER DROPPER FYSISK BUTIK



Mathias Fermann Larsen er ny partner og indehaver hos Realmæglerne City & Christianshavn.

Han har en baggrund som trainee, derefter mægler og til sidst salgskoordinator hos home Lone Bøegh og starter nu noget utraditionelt virtuelt op som boligægler uden en fysisk butik.

FRA RAMBØLL TIL MOLT WENGEL

Molt Wengel ansætter **Frederikke Abildtrup**, der skifter fra Rambøll. Hun kommer med 15 års erfaring fra byggeriet, hvor hun har været hos både private og offentlige virksomheder.



DENNIS STORM BLIVER ASSOCIERET PARTNER

Dennis Storm indtræder som associeret partner hos AI Arkitekter og Ingeniører. Han er til daglig afdelingsleder for AI's afdeling i Odense og har en baggrund som bygningskonstruktør.



Med udnævnelsen af Dennis Storm til associeret partner består AIs partnergruppe af fem partnere og en associeret partner.

UDSKIFTNING I MT HØJGAARD

Mads Bue Mørk har valgt at forlade MT Højgaard efter 4 år til fordel for en stilling som senior real estate manager i Arla med ansvar for mejeriets portefølje af ejendomme i hele verden. Arla opførte blandt andet verdens største mejeri udenfor London for 10 år siden.

Mads Bue Mørk bliver afløst af **Simon Issing Nielsen**, der kommer fra en stilling som adm. direktør i EUD og tidligere har været projektudviklingschef i MT Højgaard. Han kommer til at referere til Finn Mortensen, som er ansvarlig for teamet i vest, og han kommer særligt til at arbejde med udviklingen af Dalum Papirfabrik til nyt boligområde.

– Simon har tidligere været en del af MT Højgaards projektudviklingsteam og har et indgående kendskab til vores forretning, så han ved, hvad han går ind til, siger direktør Christina Jørgensen, MT Højgaard Projektudvikling og OPP.

direktør for kvalitet/rapportering (CQO) og medlem af direktionen. Jan Johansen indtræder i direktionen i ATP Ejendomme, der i dag består af adm. direktør Martin Vang Hansen, investeringsdirektør Kenneth Olsson og investeringsdirektør André Scharf.

Samtidig har ATP valgt at sige farvel til den mangeårige direktør Christian Hartmann, der med sine 35 års erfaring i ejendomsbranchen har fået nyt job på rekordtid som del af ejendomssteamet i PensionDanmark.



Erhvervsmægler Christoph Wiese og arkitekt Dorthe Hovaldt genopstiller ikke til Byggesocietetets landsbestyrelse.

I stedet kommer nu to nye profiler fra en lidt anden del af branchen.

Mia Manghezi er projektudviklingsdirektør i PensionDanmark og inden hun kom til Pension Danmark, har hun arbejdet med blandt andet den bæredygtige dagsorden i Københavns Kommune, Lejerbo og Alectia.

PIHL & SØN HENTER PROJEKTDIREKTØR I NPV

Pihl & Søn-navnet, som i 2017 blev genetableret i et nyt setup med ny ejerkreds, forstærker sig yderligere. **Anders Boe Haugaard**, som hidtil har været Technical Director i ejendomsudviklingsselskabet NPV, skifter til en stilling som projektdirektør.

Anders Boe Haugaard har blandt andet været Director of Campus Service ved Københavns Universitet, Department Manager i Københavns Lufthavn, Facilities Manager i VKR Holding, Project Manager i Rambøll og Project Director i det tidligere Pihl & Søn, der gik konkurs i 2013, fra 2002 til 2005.

NYE PROFILER I BYGGESOCIETETET

Det andet nye medlem er **Elisabeth Herman Frederiksen**, der til daglig er Head of Sustainability i NREP og har været en årrække hos Lego, hvor hun arbejdede med strategi og CSR. Herudover har hun arbejdet 5 år i McKinsey som managementkonsulent.

Landsbestyrelsen består i øvrigt af formand Ole Schrøder, Tredje Natur og næstformænd Anne Henriksen, Advokatfirmaet Vingaards- hus og Hans-Bo Hyldig, FB Gruppen. De øvrige medlemmer består af Jacob Wind-

Hansen, Nykredit, Kim Risager, Arkitema, Jan Ulrik Nielsen, NielsenARCH, Bent Vallentin, Arkitektfirmaet Vallentin Haugaard, Finn Ehlers, Tekt, Mikkel Buchwald Møller, HjulmandKaptain, Per Harding, Lyngkilde Rådgivende Ingeniører, Henrik Karmark, Nordea og Line Røtting Dornan, Kuben Byg.

Byggesocietetet har eksisteret siden 1937 og er en organisation på tværs af bygge- og ejendomsbranchen. Der er i dag cirka 1.500 medlemmer.

ATP EJENDOMME HENTER ENDNU EN NY DIREKTØR



ATP Ejendomme står over for at øge sine aktiviteter inden for byggeri og projektudvikling, blandt andet for bedre at udnytte sine byggeretter. Til at lede og drive udviklingen har ATP Ejendomme ansat **Jan Johansen** med det overordnede ansvar for lejemålsindretninger, renoveringer, nyopførelser og drift.

Jan Johansen bliver CPO og kommer fra entreprenørkoncernen CG Jensen, hvor han siden 2012 har haft forskellige ledende stillinger, senest som

LARS GØTKE TIL DSB EJENDOMME



Lars Gøtke overtager posten som direktør for DSB Ejendomme efter Mogens Kornbo, som kort bestred posten, inden han tidligere på året vendte tilbage som direktør for Center for Ejendomme (CEJ) i Region Hovedstaden.

61-årige Lars Gøtke efterfølger **Jes Transbøl**, der er blevet direktør for Refshaleøens Ejendomselskab. Lars Gøtke kommer fra en stilling som underdirektør i ATP Ejendomme og har tidligere været i blandt andet World Trade Center DK, daværende Nordea Ejendomme og Tryg Ejendomme.

Saml op på ugen med det nye nyhedsbrev estate lørdag

estate lørdag

Scan QR-koden og
tilmeld dig nyhedsbrevet



N

Nyt om navne

SKAL STYRE BYGHERRERÅDGIVNING



44-årige **Henrik Leksø** er tiltrådt en stilling som afdelingschef for bygherrerådgivning i Swecos byggeri-division. Han har arbejdet fire år i en tilsvarende stilling hos Rambøll, og tidligere har Henrik Leksø været projektchef i Kuben Byg, sektionsdirektør i NCC og afdelingsleder i Københavns Lufthavne.

– Henrik har mange års erfaring fra forskellige stillinger med tilknytning til branchen, og som leder har han vist, at han både kan drive og udvikle og samtidig skabe vækst, siger divisionsdirektør for Byggeri Lars Bork Hansen, Sweco Danmark.

I stillingen som afdelingschef vil Henrik Leksø få ansvar for bygherrerådgivning på tværs af hele landet med henblik på at styrke Swecos aktiviteter med afsæt i de lokale kontorer.

MICHAEL NYBOE GÅR TIL PFA



Foto: Kuben Management

PFA og britiske Audley Group henter **Michael Nyboe** fra Kuben Management som ny projektudviklingsdirektør.

– Vi har gennem længere tid planlagt det nye projekt for servicede boliger til seniorer sammen med Audley Group i England. Nu går vi ind i en fase, hvor boligerne skal materialisere sig. Jeg er helt sikker på, at Michael Nyboe med sine brede kompetencer og mangeårige erfaring er den helt rigtige på posten som projektudviklingsdirektør, siger ejendomsdirektør Michael Bruhn, PFA.

Michael Nyboe kom til Kuben Management, da Byr Gruppen blev købt af Kuben Management i maj 2018.

PFA Audley vil starte søgningen af grunde i størrelsesordenen 20.000 kvm. i Københavnsområdet, Nordsjælland og Aarhus.



Ny ejendomspartner i Lundgrens

Ann Frølund Winther er indtrådt i partnerkredsen i Lundgrens. Hun er rekrutteret internt, og hendes mangeårige erfaring med M&A og M&A Real Estate er et stort aktiv for

både forretningen og for afdelingen, fremhæver bestyrelsesformand Tobias Vieth, Lundgrens.

Lundgrens har cirka 150 medarbejdere heraf 26 partnere og 90 jurister.

NEWSEC OPSKALERER PÅ LEJERÅDGIVNING

Cem Arslan bliver seniorrådgiver og teamleder for afdelingen Corporate Solutions i Newsec Advisory, hvor han skal hjælpe danske og internationale virksomheder med rådgivning indenfor udvikling og eksekvering af ejendomsstrategier.

Cem Arslan har tidligere været ansvarlig for den danske forretning hos kontorudbyderen Regus.

Derudover har han været en del af opstarten af det nye kontorhotel Spaces i Carlsberg Byen.

Cem Arslan skal stå i spidsen for et team, der tilbyder danske og internationale virksomheder lejerådgivning, herunder stay-or-go-analyser, behovsafdekning, forhandling af lejekontrakter og exit-forhandlinger.



“ Det er svært at bruge gamle landkort i en ny verden ”

Frit efter Albert Einstein

Deltag på årets vigtigste konference for alle
professionelle i boligmarkedet den 28.-29. januar 2021
på Comwell Kellers Park i Børkop.
Mød branchen, få ny inspiration og bliv opdateret
på den seneste viden.

Læs programmet og tilmeld dig på
boligdagene.dk

bolig dagene 2021

Se mere end bare byen med Sebastian

Og vores European Living City Index for 2020

PATRIZIA European Living City Index er vores analyse af 120 byer og deres markedslivlighed. Det er også, hvad der giver vores residential fund manager, **Sebastian Dietert** – én ud af flere end 50 PATRIZIA fund managers – en utrolig indsigt i, hvilke byer der på lang sigt kan betyde de bedste resultater for dig.

Se mere på patrizia.ag/growth

Visionære investorer. Betroede partnere.

Vi forvalter
boligejendomme
i Europa for
over 75 mia. kr.



Kun for professionelle investorer. Investeringer i en fond kan kun foretages på grundlag af det respektive udstedelsesdokument i den aktuelle version.